HARMONY

1993

5•6

■第36期事業計画発表会開催

■第36期体制　組織変更および人事異動

■COMMON KNOWLEDGE

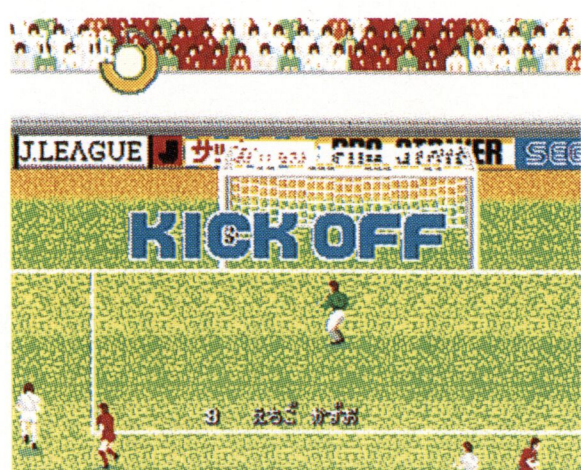
「ジューン・ブライドの経済学」

119

第36期全社スローガン
――3年連続1,000億円増への挑戦――
エクセレントカンパニーの確立

HARMONY
MAY. JUN. 1993

第36期事業計画発表会

ソニック、F-1GPを走る!

Jリーグプロストライカー

H・E事業部

93年度戦略発表会開催

3月30日　ホテル　オークラ　桃山の間でH・E事業部の93年度戦略発表会がプレスおよび流通関係者101社、148名を集め行われました。はじめに桜井専務よりH・E事業の基本方針が説明され、鎌田取締役より国内営業戦略が、峰岸理事よりマーケティング活動計画が発表されました。

当日、会場には今回のメイン商品であるメガドライブ2・メガCD2の他に新作ソフト、スイッチ、Jリーグプロストライカー、餓狼伝説なども展示されており、来場者の熱い視線を集めていました。

今回の発表会は、セガ商品への取扱い意欲の再喚起や新ハード投入にともなうセガ基本戦略の浸透を理解してもらうためのものであり、新年度を迎えるにあたり流通関係者にH・Eの販売戦略を明確にし、商品の販売意欲を向上できたことと思われます。

平成4年度 協力会社感謝状贈呈式

第35期末日の3月31日に生産統括本部主催の「平成四年度協力会社感謝状贈呈式」が第2糀谷ビルで行われました。

生産統括本部では第35期よりコストダウン活動推進委員会を設け、コストダウン額200億円の目標を掲げ活動に取り組んできました。本来は全社的活動として展開するものであります。生産統括本部として活動を開始し、苦しい中何とか目標をクリアすることができました。

一方第35期は生産台数で前年比　AM　127%　CS　188%　TOY・プライズ　250%の生産を達成しました。

このコストダウン及び生産の増大への協力に感謝して、協力会社22社を選定し感謝状と記念品の贈呈を大手半導体メーカーをはじめとした上場大手企業、商社を除いた協力会社で、海外からも4社に対して行いました。

感謝状はアルミ製賞状でソニックとテイルスをバックに配したもので、記念品は大理石のトロフィーで同じくソニックの型とセガロゴを貼付したものと海外の2社には合わせて英文の感謝状も贈られました。

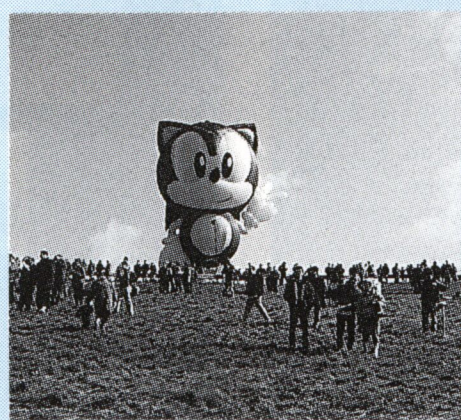
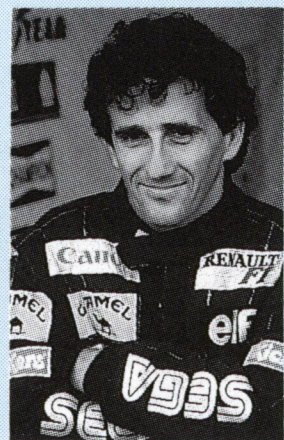
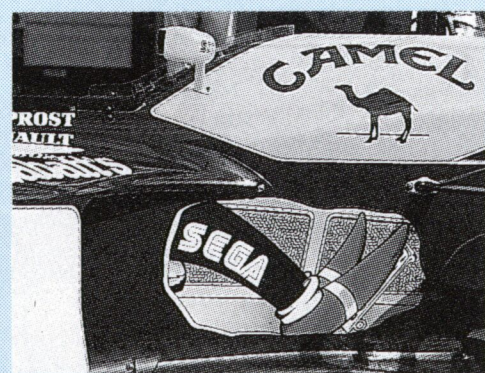
当日はセガから中山社長以下役員・監査役・相談役・関連理事他、協力会社からは44名が出席し、贈呈式終了後、懇親会が行われました。

ソニック'93年F―1GPを走る！

SOE(セガヨーロッパ)は、F―1チーム「キャノン・ウィリアムズ・チーム」へのスポンサードを決定し、3月13日'93年シーズン第一戦にあたる南アフリカ・グランプリで発表いたしました。「ウィリアムズ・ルノー」は、'92年の世界チャンピオン・チームであり、ゲームメーカーとしてF―1チームと契約するのは初めてのことです。

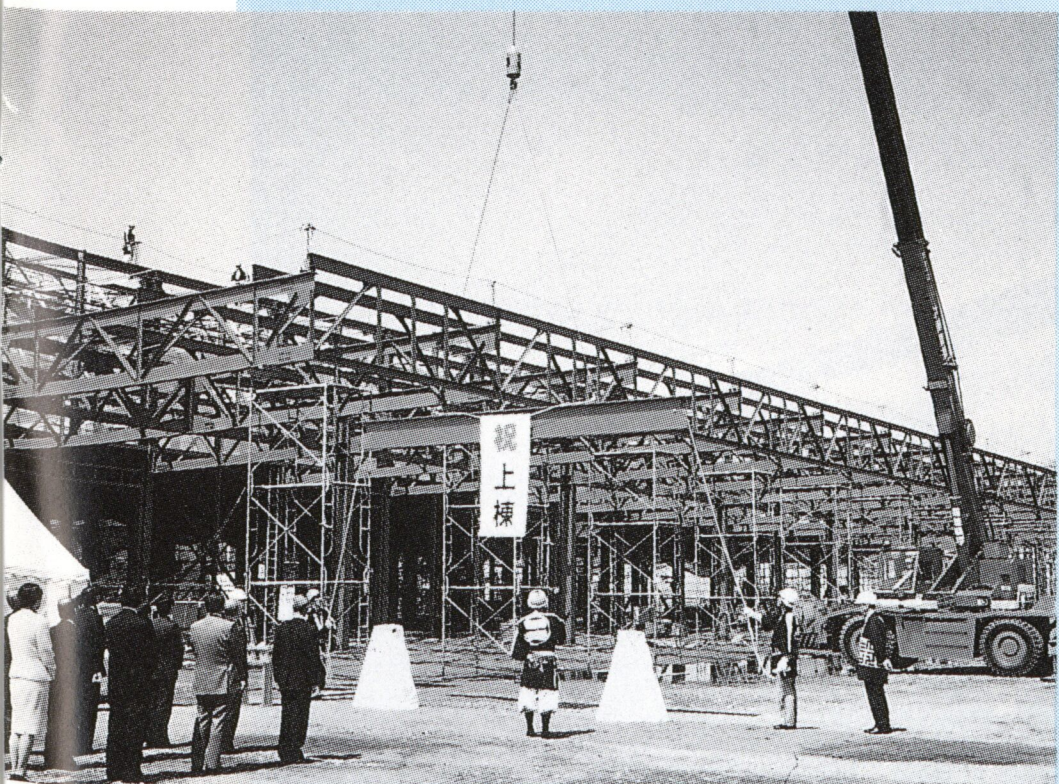
すでにF―1中継・新聞、雑誌等でご存じの方も多いと思いますが、契約内容は広範囲に及び、マシン・ボディ両サイド、後部ウィングをはじめ4ヵ所、ドライバーのヘルメット、レーシング・スーツ腕部分、ピットマンのユニフォームなどにSONICまたはSEGAロゴが入っています。

第一戦南アフリカGPは、プロストが見事優勝！幸先の良いスタートとなりました。4月11日からのイギリス・ドニントンGPは、レース自体にSEGAが冠スポンサーとなり、コースのあちこちにSEGAのロゴが登場。そして、巨大なSONICの気球も応援にかけつける大掛かりなプロモーションが展開されました。今後のF―1スケジュールは次の通り。ファンはお見逃しなく。

5・23　モナコGP
6・13　カナダGP
7・4　フランスGP
7・11　イギリス(シルバーストーン)GP
7・25　ドイツGP
8・15　ハンガリーGP
8・29　ベルギーGP
9・12　イタリアGP
9・26　ポルトガルGP
10・24　鈴鹿GP
11・7　オーストラリアGP

矢口第二期建設工事 上棟式

4月2日、現矢口事業所隣接地にて倉庫棟(7884㎡)の上棟式が行われました。

式には栄町矢口工専土地区画整理組合副理事長藤崎様、鹿島建設取締役　安富様、当社では中村常務、田子常務、遊佐理事、森理事をはじめ関係者を集めて行われました。

この倉庫棟は8月には竣工予定で、将来の物流増大に対応する体制確立の一環として、業務用機器の商品センター拡張を目的としたものです。

SWITCH発表会大爆笑渦巻く

4月23日、メガドライブ2・メガCD2と同時発売されたメガCDソフト「SWITCH」の完成発表会が去る3月16日渋谷ダンスにて開催されました。放送作家喰始(たべはじめ)氏構成演出のこのソフトらしくゲストも豪華。音楽担当の谷啓、人間擬音のケント・フリック、声優白石冬美、ワハハ本舗の久本雅美等を迎え、佐藤正宏(ワハハ本舗)の司会でなごやかに発表会が進められる中、高田文夫が乱入。さらに会は盛り上がりを見せていました。とてもゲーム・ソフトの発表会とは思えない大騒ぎの中、プログラムをほぼ終了しかけた時、ワハハ本舗の梅垣義明がラメのドレス姿で登場。「ろくでなし」の歌唱に合わせたハチャメチャなパフォーマンス(ここでは書けません!?)に会場は大爆笑!!ギャグ・アドベンチャー・ゲームソフト「SWITCH」の発表会は、『笑い』の余韻の残る中、大盛況のうちに幕が閉じました。

ソニック・ザ・ヘッジホッグ2全国選手権大会結果

昨年11月に全世界同時発売された『ソニック・ザ・ヘッジホッグ2』(以下『ソニック2』と略)の国内セールスプロモーションの一環として、『ソニック2全国選手権大会』を実施し、3月26日金曜日、ニッポン放送銀河スタジオに於いて、決勝大会を取り行いました。

全国7地区、全体で3万人の参加者の中から、各地区6名ずつの地区予選選抜者と、昨年12月に行いました『遊星セガワールド』での『ソニック2ゲーム大会』の優勝者等を含め、53人の強豪が、この日、会場に集結しました。

参加者は、中~高校生を中心に小学生から社会人までと幅広く集まりましたが、流石に日本一を極めようとする者達だけに、手加減無用の真剣勝負がくり広げられました。兄弟対決という場面もあり、大会は終始熱気につつまれて、進行しました。

また、今大会の特別審査員として招待した、プロゲーマーのMr.X(エックス)氏が、実況を始め、いつの間にか進行役となっていました。当日の進行を務めていた当部の名物男F氏と、全くのアドリブで、掛け合いを行い、参加者のプレッシャーを取り除くと共に敗者も交えて、会場を大いに盛り上げてくれました。

『ソニック2』日本一の栄誉を手に入れたのは、大阪地区代表の、古川佳靖さん。表彰式の場で古川さんは、優勝賞品の一つであるソニックスタジャンを峰岸マーケティング統括部長に着せてもらいました。この模様はゲーム専門紙各紙に掲載されましたので、ご覧になった方も多い事と思います。

決勝大会の結果は、ニッポン放送『伊集院光のOHデカナイト』でも放送され、『ソニック2』キャンペーンのトリをとった、『ソニック2全国選手権大会』は、幕を降ろしました。

第36期 事業計画発表会

社長講話要旨

TOP TALKING

代表取締役社長
中山　隼雄

第35期は売上げは３４６９億円、利益は経常で５５０億円となり、それぞれ60％のアップという成果となりました。２年連続１０００億円増を果たし、利益率を減らさなかったということは大きなことと受け止めています。これはみなさんの大変な努力の結果であり、社長として社員のみなさんに深く感謝いたしております。

こうした高い数字をもとに決算賞与を去年の約6億円から4億円増やして、10億１０００万円といたしました。努力次第で成果の配分が4億円増えたわけです。株主の方々へも2割の無償を実施、株式数は店頭公開時からみると6、７倍に、資産価値は約12倍ということですから、株主の方々にも十分喜んでいただけると思います。

第35期は周りの経済環境は非常に厳しいものでしたが、私は去年の4月の時点で、比較的楽に１０００億円増は達成できると読んでいました。その理由はマーケットにそれだけの強さがあると見たからです。国内のコンシューマのマーケットはともかく、アメリカのマーケットおよび欧州のマーケットは非常に強いし、国内の業務用のマーケットも非常な強さを持っていると見ていましたので、対応さえよければ１０００億円増は無条件でいけると判断していたわけです。実際に終わってみると、欧米のコンシューマは予想以上の健闘をしました。いくらマーケットの状況がよくても競争相手のあることですから、『対応がよかったら』の前提つきで考えていました。海外コンシューマおよび、ＳＯＡ、ＳＯＥが非常にいい対応をしていただき、当初の予想以上の結果を生み出したということです。

ここで特に忘れてならないことは、生産部門の活躍です。田子常務には大変な感謝をしているのですが、セガ自身にコンシューマの生産の歴史がなく、いままでの生産部門は弱い部門の一つでした。歴史がない、経験がないということはなかなか難しいものです。そういう環境のなかで、コンシューマの安い商品を大量につくり、特にそれが海外対応ということですから大変です。さらに現実の対応と組織の確立を図りながら、目先の数字を組み立て、生産量の達成を図ってきたのですから、よくやってくれたと思います。それ以上に評価できるのは戦略的対応がきちんとできたことです。コストダウンに対する明確な目的意識を持って、設計から調達、製造、さらに海外との連絡、すべてを含んでトータル的なコストダウンに対応されたのです。去年ＢＰをつくる時、最初から『２００億円はやります』と言って、きっちり２００億円のコストダウンをやっていただいたわけです。これはセガにとって、仕事のやりかたのインプループメントの際たるものだろうと思います。

アミューズメント分野は、バーチャレーシングの成功が大きかったのですが、この成功はＵＦＯキャッチャーとかメダルゲームなどの定番商品があって生まれてきたものです。一方、オペレーションの分野は、上野のパセラ、六本木のＧＩＧＯといった都市型大型店舗の運営です。新しい実験店としてするべきことが多々あると思いますが、私を尋ねてくる上場会社の役員の方々は大低『ＧＩＧＯへ行ってきました』と言われるのです。つまりこれは高齢者の方々の勉強の場になっているわけです。その意味でも、そういう場を提供したことは大変な社会的意義があるのではないかと思います。

さらに事業戦略ということですが、世の中が大きく動き、ビジネスがどんどんボーダレスになってきています。こうしたボーダレス化に対応するためには、自分のビジネスの枠をひろげていかなければいけません。さらにいろいろなノウハウの蓄積が必要になってまいります。この戦略対応のため、東京ムービー新社がセガ陣営に参加、エスアイエレクトロニクスがハードウェアをバックアップ、カナダに現地法人を設立など、セガグループの拡充を図ってきたことも成果の一つです。

問題は反省のほうです。非常に厳しい反省をしなければならないことが多々あります。3500億円できたということは、3500億円をやる体制、組織があったということです。しかし、今期4500億円をやろうとすると、そのための体制が必要ですし、組織のクオリティーアップができていないといけません。35期の組織の弱さを点検した場合に疑問があるということです。特に、国内コンシューマが非常に弱かったということです。基本的には、怠けていて国内対応ができなかったのではなく、戦略的な対応と洞察力がなかったということです。手を打っての結果でないことが問題で、全社のこととして受け止め、同じ間違いを二度と繰り返さないようにすることです。CD−ROMのソフトが2年かかっても出なかったということから、R&Dの責任も確かに大きいということです。

私は企業を経営していて何が最悪の害か、いちばんマイナスかといいますと、企業が赤字をだすということだと思います。戦略的な対応で赤字になるのは納得して出すわけですから許されます。そうでなくて赤字を出すことは許されるべきではないのです。赤字を出してどうやって給料が払えるのかということです。どうして社会に貢献できるような仕事をし、喜ばれる仕事ができるのかということです。トイ部門ですが、トータルマネジメント、トータル戦略対応ができていなかったということです。今年はきちんとするということですので、今年に期待します。

36期を迎えるに当たって、まず大きな流れから話をしますと、一言で言って、今年は去年と違って、1000億円増を達成することはかなり苦しいと思います。というのは、国内のコンシューマ、ビデオゲームの予想外の落ち込みです。日頃、いいポジションにいて仕事をしろ、対応しろと言っているのですが35期に自ら墓穴をほり、36期は悪いポジションからのスタートになるからです。

35期業務用は大いに貢献してくれましたが、今年の市場は非常に厳しいと思います。もし、この厳しい環境のなかで、市場におけるナンバーワンの地位、強さ、主導力を活かし、数字を達成できればチャンスがあるでしょう。

それに比して、海外ですが、今年の期待はアメリカです。全社をあげて、アメリカのコンシューマ・ビジネスをどのように勝っていくかということが、私の今年の戦略対応のプライオリティーです。アメリカでは間違いなくトップにたつ、確実にトップに立てると思います。ヨーロッパは、フランスの景気は落ち込んでいますから、少し危険かと思います。しかし、イギリスの例のように、景気の悪さに関係なくセガの商品が売れたという実績もあります。ただ、いままで安心して見ていられたヨーロッパが今年はかなり厳しくなりそうですのでその分をアメリカで頑張ってもらわないといけないわけです。ところがアメリカも円高ですから、採算は非常に厳しくなるでしょ

TOP TALKING

事業計画発表会

社長講話要旨

う。ですが、アメリカでトップに立つチャンスは今年ですし、任天堂に完全に差をつけて、ナンバーワンのコンシューマカンパニーになろうということです。

大きな意味でどういう流れがあるかということですが、世の中はすべてデジタルの方向に向かっているということです。いろいろなキーワードがありますが、デジタルというキーワードは絶対に必要です。それとインタラクティブ・エンターテインメントというキーワードです。時代の流れが早いため、2年前に思いもつかなかったことをいまやっているということがあります。ということは2年後にやらなければいけないことにも、着手せねばならないということでもあります。その中のひとつがコミュニケーション、通信です。セガも早急に通信のノウハウを蓄積してまいります。

ところでこの3月アメリカでゴールドマン・サックスのフリードマンという方にお会いしたのですが、『企業にとっていちばん大切なのは、人とカルチャーだ。IBMが凋落したのはカルチャーを無くしたからだ』と話してくれました。私はそれに付け加えたいのは組織ということです。人とカルチャーを失い、そして組織がダメになったからIBMは変わったのです。組織にはいろいろな欠点があり、組織が死ぬ条件は3つあります。一つは、組織ができますと、どうしても組織そのものを守ろうとするからです。企業における組織は機能組織ですから、ある目的を達成するために存在するわけです。それが共同体組織になる場合です。運命共同体になってしまい機能を忘れてしまうのです。2つ目は、組織の置かれた環境への過剰適応です。恐竜が絶滅した理由はいまもって明らかではありませんが、環境に慣れ親しんでしまい、適応能力が無くなったからだという説があります。企業組織もその環境が快適すぎると、それに溺れてダメになるということです。3つ目は成功体験への埋没です。成功体験があまりに強烈なため、そこから抜け出せなくなってしまう場合です。これは堺屋太一さんがいっていることです。組織対応の大切さを繰り返し申し上げておりますが、組織というのは、揺さぶりもかけなければなりませんし、改革も必要だということです。

これからは、ゲームはどんどんインフラの中に入ってまいります。セガとしてはもっと進んだ対応が必要になる時代を迎えるかもしれません。ですから技術のノウハウの蓄積に努め、どんな時代にも対応できるような体質と能力を身につけていかなければならないと思います。専門知識はともかく、全社員が技術オリエンテッドでなければなりません。

みなさんは、エクセレントカンパニーの社員であり、技術のセガの社員ですからその程度のことはぜひ心がけておいて欲しいと思います。

36期はとにかく、3年連続で1000億円増を達成しようということです。売上げ4500億円と利益700億円を何がなんでも達成したいということです。さらに今年はきっちりCD－ROMをたちあげてまいります。今年の秋から来年にかけて3DOというアメリカの会社が32ビットのCD－ROM機を出してきます。このメーカーは松下です。いよいよ本格的に家電が参入してきます。ますます戦略的な対応と能力が必要とされます。しかし、松下のような会社が参入してくることは、本望にしなければいけません。あのような大企業が入ってくるということは、それだけ魅力があり、発展性のある業界だということです。私の構想しているミニ・テーマパークは1兆円の市場があり、マルチメディアは無限です。われわれの対応次第でいくらでも増収、増益のチャンスがあり、恵まれた環境にあるのだということを銘記してチャレンジしていきたいと思います。まず、第一歩として36期も何がなんでも1000億円増を達成していただきたいということです。

第36期事業計画発表会開催

フォト・ドキュメント

第36期
事業計画発表会

第36期の事業計画発表会が４月10日(土)、東京ベイＮＫホールにて行われました。

大川会長、中山社長をはじめ役員の方々、来賓としてご来場いただいたＣＳＫグループ、及び関連会社の方々と全国から集まったセガ社員総勢3,400名の方々が集い、3年連続1,000億円増への挑戦、『エクセレントカンパニーの確立』を全社スローガンに、36期へ向けての決意を表しました。

日時：平成５年４月10日（土）13：00開会
場所：東京ベイN.K.ホール

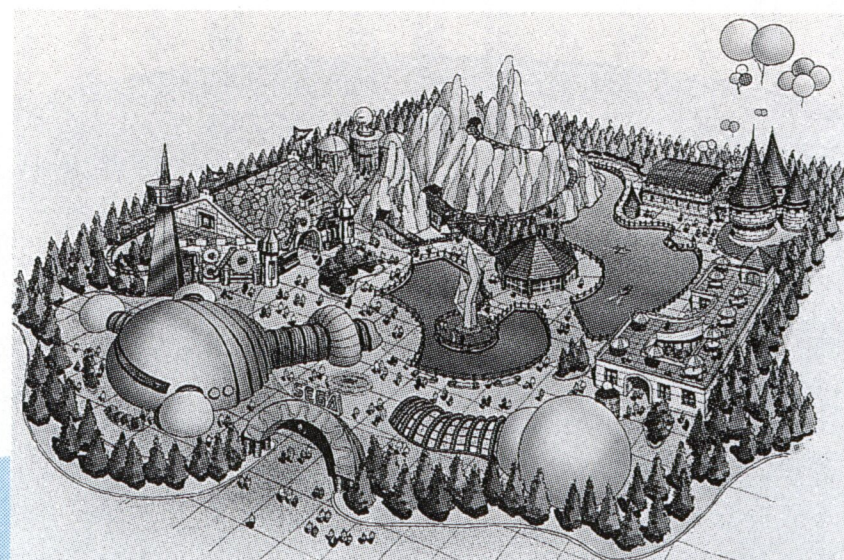
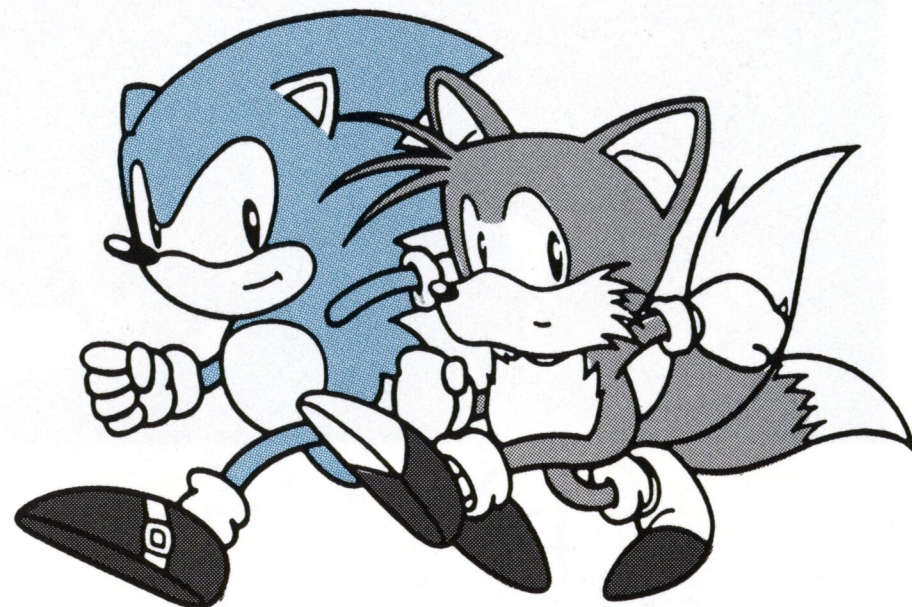
第35期功労部門表彰式
第35期功労社員・グループ表彰

〈功労部門〉
大賞　海外コンシューマ事業本部
殊勲賞　生産統括本部
敢闘賞　アミューズメント機器統括本部
努力賞　ＡＭ施設統括本部
社長特別賞　ＳＯＮＩＣ２開発チーム
　バーチャレーシング開発チーム
　コストダウン推進プロジェクト

開会の辞

●社歌斉唱、社是・経営理念の唱和

第35期
事業計画達成報奨金授与式

永年勤続表彰式

VTR上映

部門別事業計画発表

コンシューマ統括本部／TOY・映像事業部
アミューズメント機器統括本部
AM施設統括本部／関西支店
生産統括本部／品質保証本部
経営企画本部／経理本部・監査室
管理本部／社長室／広報企画室

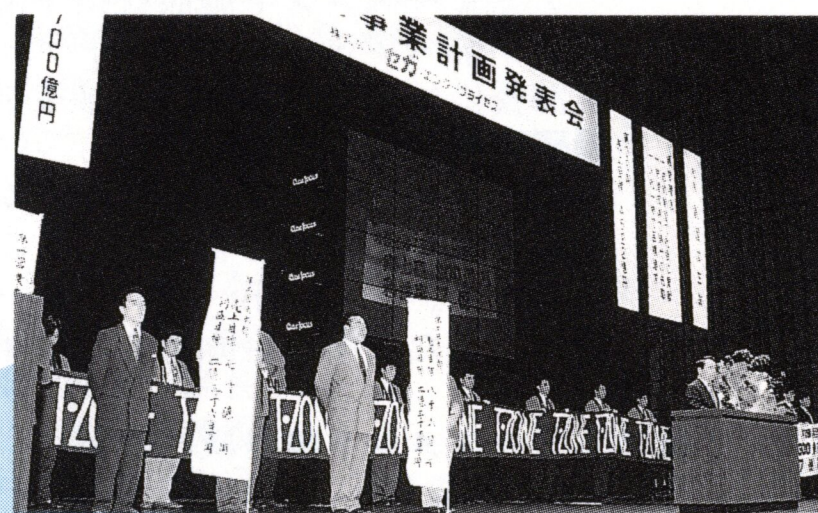
社長講話

第36期
事業計画方針発表

グループ会社事業計画発表

会長講評

大川会長

第35期は事業計画の大幅達成と、この不景気にも拘らず2年連続1000億円売上増という躍進に本当に感謝いたしております。これは中山社長の優れた経営手腕と全社員の努力の賜物だと心から感謝しております。世界的に見ましても非常な不景気の中でのこのセガの躍進は歴史的に残るのではないかと思われます。CSKグループは、ビジネスソフトが非常に低迷している状況の中でスリム化を図っておりますが、情報化社会は「知恵が資本を作っていき、ハイテクが世の中を動かしていく」という私の信念は変わりません。どうか第36期もみなさんに知恵をだしてもらって、ぜひ事業計画を達成していただきたいと思います。

グループ会社挨拶

リンガフォン・ジャパン株式会社
株式会社　大王振興
株式会社　エスアイエレクトロニクス
株式会社　東京ムービー新社
ライト印刷株式会社
株式会社　ＣＳＫ総合研究所

指示書授与式

社員代表決意表明

「やればできる」の唱和

第36期体制
組織変更および人事異動

第36期組織体制の強化・充実のため，下記のとおり，平成５年４月１日付で組織・人事が発令となりましたのでお知らせせいたします。

■アミューズメント機器統括本部

国内販売事業本部を国内販売事業部とし，従来のＡＭ関連機器事業部の業務を移管することにより，国内の業務用アミューズメント事業の一元化を図ります。事業部長は北澤理事補が務められます。

■コンシューマ統括本部

従来の企画統括本部を廃止し，新たに，マーケティング統括部および企画渉外統括部を設置することによりコンシューマ統括本部の機能の充実を図ります。

マーケティング統括部は，分散していたマーケティング機能を集約し，有機的に統合した総合的なマーケティングを行います。同統括部は，マーケティング部，宣伝部，キャラクター部で構成され，統括部長は，峰岸理事が務められます。

企画渉外統括部は，従来の国内渉外部と海外渉外部から成り，国内外の有力なサードパーティーとの提携を図り，マーケティング・サポート体制を充実させます。統括部長代行として，石原参事が務められます。

海外コンシューマ事業本部では，欧州市場へのきめ細かい対応を図るため，従来の欧州営業部を欧州営業第一部と欧州営業第二部とし欧州事業部の下部組織とします。事業部長代行として尾藤参事補が務められます。

■ＴＯＹ・映像事業部，品質保証本部

ＴＯＹ・映像事業部および品質保証本部は，駒井副社長が管掌されます。

■アミューズメント施設統括本部

アミューズメント施設統括本部では，アミューズメントテーマパークの開設そして運営に向け，総合レジャー開発本部のアミューズメントテーマパーク事業部の充実を図るため，同事業部に運営部を新たに設置します。事業部長には川勝理事が，副事業部長には琴山参事がそれぞれ，務められます。

■研究開発統括本部

コンシューマソフト研究開発本部長にシムス株式会社の重田社長が就任されます。なお，同本部に，従来の企画制作部の業務を移管することにより，社内・社外で制作されるソフトへの開発パワーの集中と効率的な開発を図ります。従来の第一コンシューマ研究開発部，第二コンシューマ研究開発部，第三コンシューマ研究開発部の他に，新たに第一企画制作部，第二企画制作部，テクニカル推進部および企画制作管理部が設置されます。

●アミューズメント機器統括本部

	旧	新
〈国内販売事業部〉		
北澤　正太郎	理事補　ＡＭ関連機器事業部長 （兼）販売部長 販売推進課長 市場開発課長	理事補　国内販売事業部長 （兼）ＡＭ関連機器販売部長
白井　孝夫	ＡＭ関連機器事業部 販売部　プライズソフト課長代理	ＡＭ関連機器販売部　プライズソフト課長
芦田　功士	海外販売事業部　欧米販売部 欧米販売課　主査	〃　市場開発課　主査
浦辺　宏明	ＡＭ関連機器事業部 販売部　市場開発課　係長	〃　市場開発課長代行（係長）
村瀬　貞昭	ＡＭ施設統括本部　ＡＭ施設事業本部 レンタル営業部長	国内販売部長
出浜　　誠	国内販売部　販売二課長	国内販売部　副部長
岩本　憲昭	〃　博多販売課長	同　博多販売一課長
森　　啓二	〃　販売一課長代理	同　東日本販売課長代理
砂子　　剛	〃　博多販売課　係長	同　博多販売二課長代理
横山　義明	〃　関西販売課　係長	同　関西販売二課長代理
〈海外販売事業部〉		
上原　　武	欧米販売部　ゲーミング課長代理	同　ゲーミング課長代理 （兼）米国販売課長代理
鈴木　　清	アジア販売部　アジア販売課長代行（係長）	同　アジア販売課長代理
〈業務部〉		
佐久間　亮一	業務部長代行（主査） （兼）企画管理課長代理	業務部長代行（主査） （兼）業務課長代理
〈管理部〉		
滝沢　吉信	海外管理課　主査	同　会計管理課長
園谷　　智	海外管理課　主査	同　貿易業務課長代理
渡邊　和俊	国内管理課長代行（係長）	同　情報管理課長代理

●コンシューマ統括本部

	旧	新
〈マーケティング統括部〉		
峰岸　不二男	理事　企画統括本部長代行 （兼）第一企画本部長 ソフト企画部長 戦略企画委員会　事務局長	理事　マーケティング統括部長
今　与志雄	理事　Ｈ・Ｅ事業部　販売企画部長	マーケティング統括部　理事

	旧	新
鈴木 寛暁	H・E事業部 販売企画部 参事補	マーケティング部長代理 （兼）マーケティングサービス課長 マーケティング課長
板谷 司	H・E，TOY・映像事業部 西日本営業部 中部営業課長	マーケティング部 お客様相談室長
大谷 紀雄	第一企画本部 ソフト企画部 参事	キャラクター部長
濱田 基	〃 キャラクター課長代行（係長）	キャラクター部 キャラクター課長代理
〈H・E事業部〉		
山口 耕太	ハードウェア開発設計本部 事業開発室長（参事）	H・E事業部 参事
岩田 毅	西日本営業部長 （兼）関西支店 副支店長	西日本営業推進部長
岩井 強	H・E，TOY・映像事業部 西日本営業部 関西営業課長	西日本営業推進部 関西販売課長
中島 英一	〃 〃 博多営業課長代理	〃 九州販売課長代理
光井 誠一	〃 〃 中四国営業課長代行（係長）	〃 中四国販売課長代行（係長）
須藤 一好	H・E販売部 販売一課 係長	〃 中部販売課長代行（係長）
小林 謙太郎	H・E販売部長代理 （兼）販売一課長	販売第一部長代理 （兼）大阪販売課長
岡村 秀樹	PC営業部 営業課長	販売第一部 東京販売課長
牧野 有恒	H・E販売部 販売二課長代理	〃 販売企画課長代理
岩間 清	H・E管理部長代理 （兼）管理課長	H・E管理部長代理
花房 隆	東日本営業部長代行（副参事）	東日本営業推進部長代行（副参事）
西本 孝博	東日本営業部 北海道営業課長	東日本営業推進部 北海道販売課長
矢口 常男	〃 営業一課長	〃 東北販売課長
大村 寛明	東日本営業部 主査	〃 販売一課長代理
武居 恒雄	販売企画部 企画課 主査	〃 販売二課長代理
〈海外コンシューマ事業本部〉		
林 繁和	海外コンシューマ事業本部 参事（S.O.E出向）	海外コンシューマ事業本部 理事補（S.O.E出向）
山元 雅信	第一企画本部 海外渉外部長 （兼）海外渉外課長	米国事業部 米国営業部長 （兼）営業一課長 営業二課長
斉藤 敏行	〃 カナダ中南米部長代理 （兼）カナダ課長	中南米営業部長代理 （兼）営業二課長
糸総 千秋	〃 カナダ中南米部 中南米課長	中南米営業部 営業一課長
尾藤 久仁雄	欧州事業部 欧州営業部長代理	欧州事業部長代行（参事補）
大田 達夫	〃 欧州営業部 欧州一課長	同 欧州第一営業部長代行（副参事） （兼）営業一課長
土屋 康二	欧州事業部 欧州営業部 欧州二課長代理 （兼）中近東アフリカ課長代理	同 欧州第一営業部 営業二課長
三宅 一壽	海外コンシューマ事業本部 副参事	〃 欧州第二営業部長代行（副参事）
平岡 哲夫	欧州事業部 欧州営業部 欧州二課 主査	同 欧州第二営業部 営業一課長代理
小野里 廣	〃 〃 欧州三課長代理	同 〃 営業二課長代理
伊藤 伸二	海外業務部 プロダクト管理課長代理	〃 受注管理課長代理
島崎 仁	海外営業企画部長代行（副参事） （兼）販売促進課長 ソフト企画課長	海外営業企画部長代行（副参事） （兼）販売促進課長 ソフト企画課長 ハード企画課長
平田 和昭	海外管理部長代行（副参事） （兼）計数管理課長	海外管理部長代行（副参事） （兼）計数管理課長 ロイヤルティ管理課長
猪股 淳二	海外業務部 プロダクト管理課 主査	同 サードパーティー受注管理課長代理
平岩 三郎	〃 輸出課長代理	同 輸出一課長代理
廣橋 輝行	〃 輸出課 主査	同 輸出二課長代理
川本 晴幸	アジア営業部長 （兼）アジア二課長	アジア営業部長
柏瀬 利男	アジア営業部 アジア二課 主査	同 営業一課長代理
橋本 充秀	欧州事業部 欧州営業部 豪州課長代理	〃 営業二課長代理
〈企画渉外統括部〉		
石原 伸彦	海外コンシューマ事業本部 副参事	企画渉外統括部長代行（参事） （兼）国内渉外部長 海外渉外部長
矢野 一隆	第一企画本部 国内渉外部長代行（副参事）	国内渉外部 副参事

	旧	新
小林　康秀	第一企画本部　国内渉外部 国内渉外課長代行(係長)	国内渉外部　国内渉外課長代理
株田　　実	〃 海外渉外部　主査	海外渉外部　プロダクツ課長
前田　雅尚	〃 海外渉外部　主査	〃 マーケティング課長代理
●ＴＯＹ・映像事業部		
三浦　慎一	ＴＯＹ・映像事業部　参事	ＴＯＹ海外販売部長
佐藤　一夫	ＴＯＹ・映像事業部　参事補	特別販売部長代理
許田　周一	ＴＯＹ国内販売部　ＴＯＹ販売課長 (兼)ＴＯＹ販売推進課長	ＴＯＹ国内販売部長代行(主査) (兼)ＴＯＹ業務課長 ＴＯＹ国内販売課長
谷口　剛範	Ｈ・Ｅ，ＴＯＹ・映像事業部 東日本営業部　東北営業課長	ＴＯＹ国内販売部 ＴＯＹ関西販売課長
野本　　章	ＴＯＹ国内販売部　ＴＯＹ販売推進課　係長	〃 ＴＯＹマーケティング課長代理
日野　賢一	〃 ＴＯＹ販売課　係長	〃 ＴＯＹ販売促進課長代行(係長)
重富　秀幸	Ｈ・Ｅ，ＴＯＹ・映像事業部　西日本営業部 博多営業課　係長代理	〃 ＴＯＹ九州営業課長代行(係長代理)
青木　新一	ＴＯＹ企画開発部 キャラクター企画開発課長	同　第四企画開発課長
藤代　勝美	〃 海外プライズ開発課長	同　海外業務課長
岩澤　克実	〃 海外企画開発課長代行(係長)	同　海外プライズ開発課長代理
杉田　　智	映像部	同　映像課長代行(係長代理)
●ＡＭ施設統括本部 〈ＡＭ施設事業本部〉		
西　　　寛	西日本営業事業部　統括部長(参事) (兼)博多支店長	同　統括部長(参事) (兼)九州第一地区部長 博多支店長
中国　智修	〃 中国地区部長(参事)	同　統括部長(参事)
藤枝　勝美	東日本営業事業部 北関東地区部長(参事補)	同　北関東地区部長(参事)
古賀　督徳	西日本営業事業部 九州地区部長(参事補)	同　中国地区部長(参事補)
斉藤　敬治	〃 中部地区部長(副参事)	同　中部地区部長(参事補)
江頭　賢亮	東日本営業事業部 西関東地区部長代行(主査２級)	同　西関東地区部長代理(主査１級)
丹野　成仁	〃 東京地区 東京東営業所長(主査２級)	同　東京東営業所長(主査１級)
中山　東海男	西日本営業事業部 九州地区　熊本営業所長(主査)	同　九州第二地区部長代行(主査)
大木　博司	東日本営業事業部 北海道地区　札幌営業所長	同　西関東地区　浜松営業所長(主査)
田鎖　武夫	〃 東北地区　郡山営業所長	同　郡山営業所長(主査)
岡田　勇人	〃 北関東地区　千葉営業所長	同　千葉営業所長(主査)
泉谷　　亨	〃 〃 茨城営業所長	同　東京地区　東京南営業所長(主査)
小山　松夫	〃 東京地区　東京北第一営業所長代理	同　東京北第一営業所長
中村　和昭	〃 〃 東京中央営業所長代理	同　東京北第二営業所長
福井　　彰	〃 西関東地区　静岡営業所長代理	同　静岡営業所長
杉野原　修	西日本営業事業部 関西地区　堺営業所長代理	同　堺営業所長
川原崎　浩詞	〃 〃 姫路営業所長代理	同　姫路営業所長
徳永　裕二	サービス品質保証部(関西地区) 係長代理	西日本営業事業部　関西地区 大阪中央営業所長
北林　憲優	東日本営業事業部 東北地区　盛岡営業所長代行	同　盛岡営業所長代理
須藤　　聡	〃 東京地区　東京中央営業所	同　東京中央営業所長代理
今岡　昭二	西日本営業事業部　九州地区 大分営業所長代行	同　大分営業所長代理
北村　正利	サービス品質保証部(中国地区)	西日本営業事業部　九州地区 宮崎営業所長代理
秋本　藤男	サービス品質保証部長代理	サービス品質保証部長
八方　博行	サービス品質保証部　教育課　係長	サービス品質保証部　教育課長代行(係長)
白川　浩二	〃 店舗運営課　係長代理	〃 店舗運営課長代行(係長)
藤森　弘幸	アミューズメント機器統括本部 国内販売事業本部　国内販売事業部 国内販売部長代理	レンタル営業部長 (兼)商品企画課長
小倉　　実	商品部長代理 (兼)商品課長	商品部長代理
簗瀬　良司	商品部　商品企画課長代理	同　商品課長代理
井口　正章	管理部　業務指導室　主査	同　業務指導室長(主査)

	旧	新
平山　徳仁	管理部　管理課長代理	同　管理課長
金内　龍由樹	札幌支店　管理課長代理	同　管理課長
〈総合レジャー開発本部〉		
川勝　良昭	総合レジャー開発本部長付理事	理事　アミューズメントテーマパーク事業部長 (兼)企画部長
琴山　素行	アミューズメントテーマパーク事業部長代行(参事) (兼)企画部長	アミューズメントテーマパーク事業部　副事業部長(参事) (兼)運営部長
芳賀　政和	総合レジャー開発本部長付主査	〃　運営部　運営課長
西脇　正悟	店舗開発部　企画室　主査	〃　〃　物販課長代理
長谷川　惠	アミューズメントテーマパーク事業部　開発部長 (兼)開発課長	同　開発部長
内村　隆	〃　開発部　開発課　主査	同　開発課長代理
福場　政司	総合企画部長代行(副参事)	総合企画部長代理
櫻内　延近	管理本部　総務部　副部長	総合企画部　副参事
●研究開発統括本部		
〈企画室〉		
宇賀田　俊久	企画統括本部　理事　第二企画本部長	理事　企画室長
志摩　敦男	アミューズメントソフト研究開発本部 第三ＡＭ研究開発部　主査	企画室　主査
〈コンシューマソフト研究開発本部〉		
重田　守	シムス株式会社　社長	コンシューマソフト研究開発本部長
青山　幸雄	コンシューマ統括本部　企画統括本部 理事　管理部長 (兼)管理課長	コンシューマ統括本部　理事 (兼)コンシューマソフト研究開発本部　理事 企画制作管理部長 管理課長
紙　義雄	コンシューマ統括本部　企画統括本部 管理部　文書課長代行(係長)	企画制作管理部　文書課長代行(係長)
高見　富夫	理事補 コンシューマソフト研究開発本部　副本部長 (兼)第二コンシューマ研究開発部長	理事補　コンシューマソフト研究開発本部　副本部長 (兼)開発戦略室長 ＲＰＧプロジェクト室長
金成　實	理事補　第一コンシューマ研究開発部長	理事補　テクニカル推進部長 (兼)テクニカル推進課長
青木　直喜	コンシューマ統括本部　第二企画本部 企画制作部長 (兼)ソフト技術課長	第一企画制作部長 (兼)第二企画制作部長
山田　辰夫	〃　企画制作部　副部長	第二企画制作部　副部長 (兼)企画制作課長
林田　浩太郎	〃　〃　企画制作課長	第一企画制作部　企画制作課長
石井　洋児	アミューズメントソフト研究開発本部 第一ＡＭ研究開発部長	第一コンシューマ研究開発部長
佐藤　幸夫	第一コンシューマ研究開発部　副部長 (兼)デザイン開発課長	第一コンシューマ研究開発部　副部長 (兼)デザイン開発一課長
片木　秀一	第三コンシューマ研究開発部　副部長 (兼)ソフト開発三課長	第一コンシューマ研究開発部　副部長
大場　規勝	第二コンシューマ研究開発部 企画デザイン一課長代理	第一コンシューマ研究開発部　副部長代行 (兼)企画開発一課長
小林　宏次	アミューズメントソフト研究開発本部 第一ＡＭ研究開発部 企画開発課長代理	〃　企画開発二課長代理
長谷川　雅幸	第三コンシューマ研究開発部 デザイン開発課長代理	〃　デザイン開発二課長代理
庄司　卓	〃　ソフト開発二課長代理	〃　ソフト開発二課長代理
李　浩康	第一コンシューマ研究開発部 ソフト開発課長代行(係長)	同　ソフト開発一課長代行(係長)
麻生　宏	第二コンシューマ研究開発部 企画デザイン二課長	第二コンシューマ研究開発部長代行(副参事) (兼)ソフト開発課長
土屋　淳一	第一コンシューマ研究開発部 企画開発課長代行(係長)	第二コンシューマ研究開発部 企画プロデュース課長代行(係長)
永田　英朗	第二コンシューマ研究開発部 企画デザイン二課　係長	同　デザイン開発課長代行(係長)
長谷川　勝弘	〃　企画デザイン二課　係長代理	同　企画開発課長代行(係長)
浅井　敏典	第三コンシューマ研究開発部　副部長 (兼)ソフト開発一課長	第三コンシューマ研究開発部　副部長 (兼)システム開発課長
山本　圭一	第二コンシューマ研究開発部 ソフト開発一課長	〃　ソフト開発課長
近藤　智宏	〃　企画開発一課長代行(係長)	同　企画開発課長代理
川口　博之	〃　デザイン開発一課長代行(係長)	同　デザイン開発課長代行(係長)

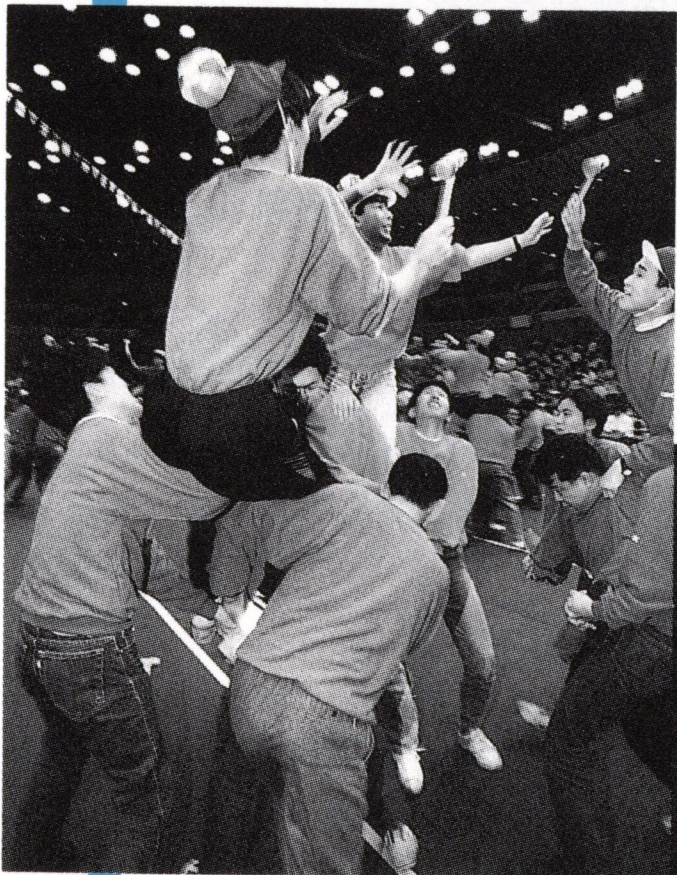
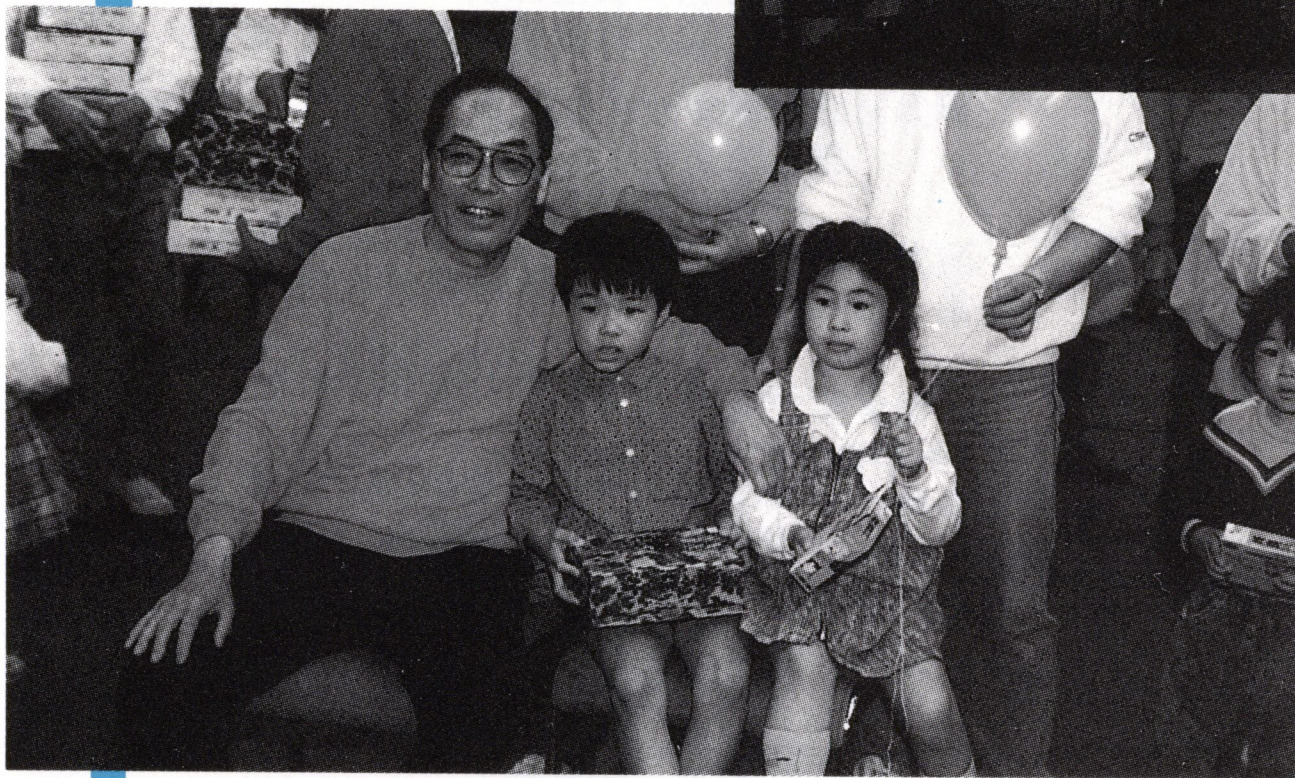
第36期体制
組織変更および人事異動

	旧	新
〈アミューズメントソフト研究開発本部〉		
永田　浩一	第三コンシューマ研究開発部　副部長 （兼）企画開発二課長	第二ＡＭ研究開発部　副部長 （兼）ソフト開発二課長
鈴木　裕	第二ＡＭ研究開発部長（参事）	第二ＡＭ研究開発部　理事補　部長
三船　敏	第二ＡＭ研究開発部 ソフト開発課長代理	同　ソフト開発一課長 （兼）企画開発課長
名越　俊弘	〃 デザイン開発課長代理	同　デザイン開発課長
川村　正宏	株式会社ＣＲＩ	〃 システム開発課長代理
小口　久雄	第三ＡＭ研究開発部長代理 （兼）情感デザイン研究室長	第三ＡＭ研究開発部長
藤乗　勝已	第三ＡＭ研究開発部　ソフト開発課長	第三ＡＭ研究開発部　副参事 （兼）ソフト開発課長
田中　江	第三ＡＭ研究開発部 デザイン開発課長代理	同　デザイン開発課長
鋒山　元茂	〃 企画開発課長代行（係長）	同　企画開発課長代理
宮口　隆	〃 ゲーミングシステム開発課　チーフ研究員	同　ゲーミングシステム開発課 副主任研究員
水口　哲也	〃 情感デザイン研究室	同　情感デザイン研究室長代理
中川　力也	第一ＡＭ研究開発部　ソフト開発課長	第一ＡＭ研究開発部長代行（副参事）
内田　誠	〃 企画開発課　係長	同　企画開発課長代理
塚本　一成	〃 ソフト開発課　サブチーフ研究員	同　ソフト開発課長代理
〈アミューズメント開発設計本部〉		
永尾　祐司	第六ＡＭ研究開発部長 （兼）ゲーミング開発二課長	第六ＡＭ研究開発部長
水本　憲治	第六ＡＭ研究開発部 ゲーミング開発二課　係長	同　ゲーミング開発二課長代理
兼安　時紀	第五ＡＭ研究開発部　参事	第五ＡＭ研究開発部長
青木　武	〃 システム開発課　係長	同　システム開発課 副主任研究員
宮本　智司	第四ＡＭ研究開発部長代理	第四ＡＭ研究開発部長
加藤　芳則	第四ＡＭ研究開発部 製品開発課長	同　業務管理課長
河野　晃彦	〃 企画デザイン課長代理	同　企画デザイン課長
内田　典男	〃 メカトロ開発一課　係長	同　製品開発課長代理
〈ハードウェア開発設計本部〉		
矢木　博	ハードウェア研究開発部 技術部長代理（参事補） （兼）システム開発五課長	ハードウェア研究開発部　技術部長（参事）
梶　敏之	ハードウェア研究開発部　副部長 （兼）システム開発二課長	ハードウェア研究開発部　参事補 （兼）システム開発二課長
松原　拓	〃 システム開発一課長	ハードウェア研究開発部　副部長 （兼）システム開発一課長
濱田　和彦	〃 システム開発三課長	ハードウェア研究開発部　副部長 （兼）システム開発三課長
戸塚　正利	〃 システム開発三課　副主任研究員	同　システムソフトウェア課長
石川　雅美	ハードウェア研究開発部 システム開発四課長代行（係長）	同　システム開発四課長代理
西川　正次	〃 システム開発五課　係長代理	同　システム開発五課長代理
島田　隆之	事業開発室　副部長	マルチメディア推進室　副部長
大下　文輔	マルチメディア推進室　主査	同　マルチメディア企画課長
〈管理部〉		
平田　茂幸	業務管理課　係長	業務管理課長代行（係長）
●生産統括本部		
〈コンシューマ製品設計本部〉		
立原　宏	生産統括本部　理事補	理事補　生産技術部長
松宮　博	生産技術部　副部長代行（主査）	生産技術部　副部長
宮城　孝実	デザイン設計部長代行（副参事）	デザイン設計部長代理
一期崎　芳	デザイン設計部 第二デザイン課長代行（係長）	同　第二デザイン課長代理
小圷　尚	〃 第一デザイン課　係長代理	同　第三デザイン課長代行（係長）
品川　浩二	製品設計部　ソフト検査課長代行（係長）	同　ソフト検査課長代理
〈コンシューマ生産本部〉		
山田　順久	理事補　コンシューマ生産本部長代行 （兼）ＣＳ生産計画部長 ハード生産部長 ＴＯＹ生産部長	理事補　コンシューマ生産本部長 （兼）ＣＳ生産計画部長 ハード生産部長 ＴＯＹ生産部長
宮崎　雅幸	ＣＳ生産技術部　参事補	ＣＳ生産計画部　参事補 （兼）技術課長
渡辺　登	ソフト生産部長代行（副参事） （兼）ソフト生産課長 ソフト管理課長	ソフト生産部長代行（副参事） （兼）ソフト生産課長

	旧	新
五十嵐　義治	ＣＳ品質管理部　副部長代行(主査) (兼)技術課長代理	同　技術課長
上田　和也	ＴＯＹ生産部 ＴＯＹ生産技術課長代行(係長)	同　ＴＯＹ生産技術課長代理
〈資材本部〉		
宇津木　栄吉	第一購買部長代行(副参事) (兼)管理課長	第一購買部長代理 (兼)管理課長
加藤　明夫	第一購買部　第一購買課長代理	同　第一購買課長
金村　英行	第三購買部　第四購買課長代理	同　第四購買課長
牛島　　良	第二購買部　第二購買課長代行(係長)	同　第二購買課長代理
〈ＡＭサービス本部〉		
菊池　貢一	ＡＭサービスセンター　部長代行(副参事) (兼)西日本サービス課長 管理課長	ＡＭサービスセンター　部長代理
桜井　久也	〃 西日本サービス課　係長	同　西日本サービス課長代理
川上　実男	〃 管理課　係長	同　管理課長代理
小糸　康之	ＡＭサービス本部付参事補	パーツセンター　部長代理
大沼　嘉一	パーツセンター　管理課長 (兼)部材課長	パーツセンター　副部長 (兼)管理課長
太田　俊秀	〃 部材課　係長代理	同　部材課長代理
林　　帰依	補修センター　第二補修課　係長	同　第二補修課長代理
〈製品管理本部〉		
中里　昭一	商品センター　物流管理課長	同　製品管理課長
岩崎　治泰	商品センター　主査	同　物流管理課長
藤川　泰弘	管理部　企画課長代理	同　企画課長
石川　　保	〃 第一管理課長代行(係長)	同　第一管理課長代理
〈アミューズメント機器製造本部〉		
大河原　雅彦	製造部　第一製造課長代理	同　第一製造課長
長谷川　誠司	ＡＭ品質管理部 第二品質管理課　係長代理	同　第二品質管理課長代行(係長)
●品質保証本部		
篠原　政美	品質保証本部　副参事	品質保証センター　副部長 (兼)ＨＥサービス技術課長
市村　義隆	品質保証センター ＡＭ品質保証課長代行(係長)	同　ＡＭ品質保証課長代理
竹沢　利明	信頼性技術部　ＣＳ信頼性技術課　係長	同　ＣＳ信頼性技術課　主査
●経営企画本部		
宇都宮　隆治	経営企画本部　参事補(Ｓ.Ｏ.Ａ.出向)	経営企画本部　参事(Ｓ.Ｏ.Ａ.出向)
堀本　良一	知的財産権部 知的財産権第一課長(副参事)	知的財産権部　副部長 (兼)第一課長 第二課長
上井　一弘	知的財産権部 知的財産権第二課長	知的財産権部　部長付主査
山田　克博	国際部　国際課長	国際部　副部長 (兼)国際課長
向後　義満	経営企画部　企画課　係長	同　関係会社管理課長代行(係長)
坂元　芳郎	〃 企画課　係長代理	同　企画課長代行(係長)
●経理本部		
水村　寿和	システム開発推進室長	情報企画室長
竹内　亘秀	システム開発推進室　課長	情報企画室　システム企画課長
山重　佳治	経理部長代行(副参事) (兼)経理課長	経理部長代理
宮崎　　尚	経理部　主計課長	同　会計システム開発推進　主査
金沢　永俊	〃 主計課　係長	同　主計課長代行(係長)
飯澤　清成	〃 経理課　係長代理	同　経理課長代行(係長)
一部　敏男	情報システム部 システム開発二課長代行(係長)	同　システム開発二課長代理
●管理本部		
中山　純二	総務部　副部長 (兼)建設企画課長	総務部　参事補 (兼)建設企画課長
山内　　泉	〃 株式課長	総務部　副部長 (兼)株式課長
川嶌　鋼一	人事部　人事課長代理	同　人事課長
松沢　正明	人材開発部　教育課長代行(係長)	同　教育課長代理
●広報企画室		
清水　敬博	広報企画室　主査	広報企画室　副参事

CSK
グループ通信

CSK GROUP SPORTS FESTIVAL '93 開催

四月四日(日)、横浜アリーナにて、CSKグループ　スポーツフェスティバル'93が行われました。

キッズ
コンピュータ

PICO

TOY事業部期待の大型アイテム、キッズコンピュータPICOが、いよいよ6月26日から全国発売になります。PICOは3才くらいから遊んで学べる世界でも初めての絵本を使ったコンピュータです。絵本(絵本ソフト)をセットしてページをめくっていくとテレビ画面にインタラクティブした絵が表れ、付属のタッチペンで、画面の文字やテレビから流れる声にあわせて触ると楽しい冒険や素敵な物語が始まります。学習効果ももちろん抜群。楽しく遊んでいるうちに自然と学んじゃう優れものです。絵本ソフトシリーズは5点が同時に発売されます。なお、価格はPICO本体16000円。絵本ソフトは各3980円より、全国の百貨店・スーパー玩具専門店に並びます。

絵本ソフトのタイトルは
1.ミッキーのゆかいなぼうけん
2.ドラえもん　のび太とまいごのきょうりゅう
3.ハローキティのたのしいぶどうかい
4.ガチャピン・ムックのパーティーをひらこう

TOY

それいけ アンパンマン

新シリーズ登場

定価　各1000円(税別)

おなじみの「それいけアンパンマン」に新しく新シリーズが登場。
お座りポーズで子供が手にもって遊べるよ。従来のアンパンマン・カレーパンマン・バイキンマン・ドキンちゃん・しょくぱんまんに新しい仲間のメロンパンナちゃんも加わって新発売。

AM

アウトランナーズ

あのアウトランが超パワーアップで新登場!!
全世界を舞台に疾走するドライビングゲーム〝アウトランナーズ〟。視点・パワー・ミッション・ハンドリングなど、性能が違う8タイプの車をセレクトし、全世界30ステージ・10ゴールをめざします。ISDNを活用し、全国リアルタイムでレースも可能!

AM

それいけ!! ココロジー

TV番組「それいけ!!ココロジー」でおなじみの心理テスト「セルフモニタリング」が、アーケードゲームで登場。所ジョージや美輪明宏などのユニークなキャラクターの案内で、カップルやグループで楽しく心理テストと性格診断ができます。

スターティング・ポイント

今年も大勢の新入社員を迎え、職場もますます活気づいてまいりました。

入社式

新入社員答辞

3月31日　川崎日航ホテルにて

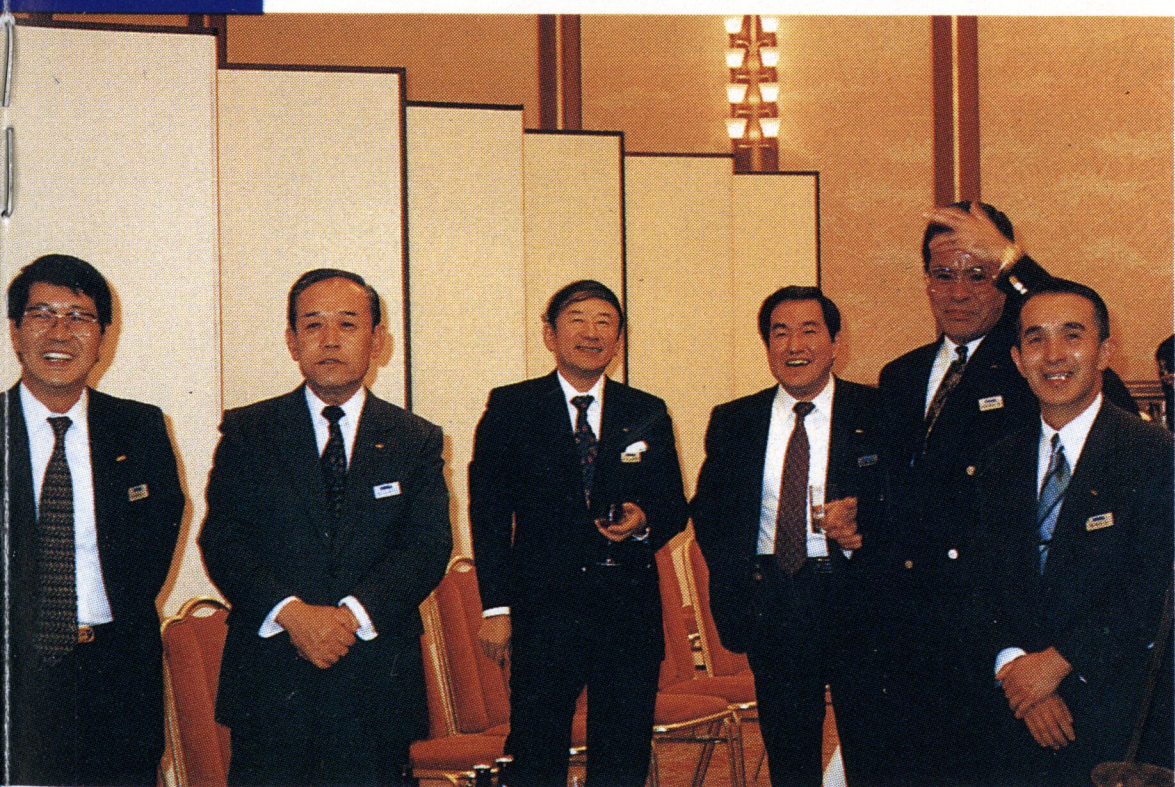
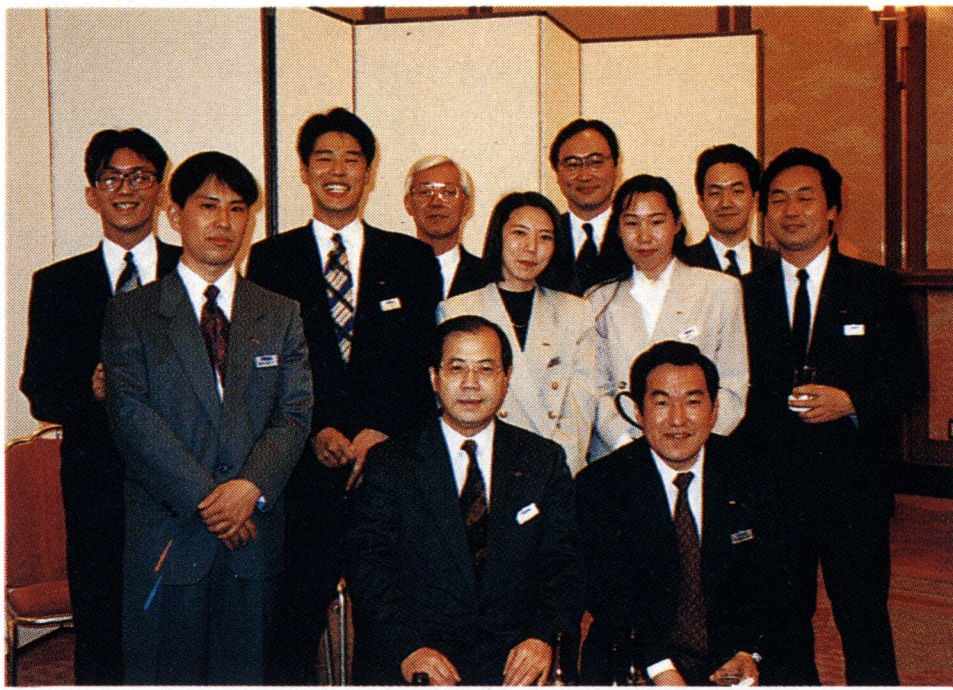
辞令授与

社員代表
祝辞

山中湖研修

「ハイ・チーズ」

「かんぱ〜い」

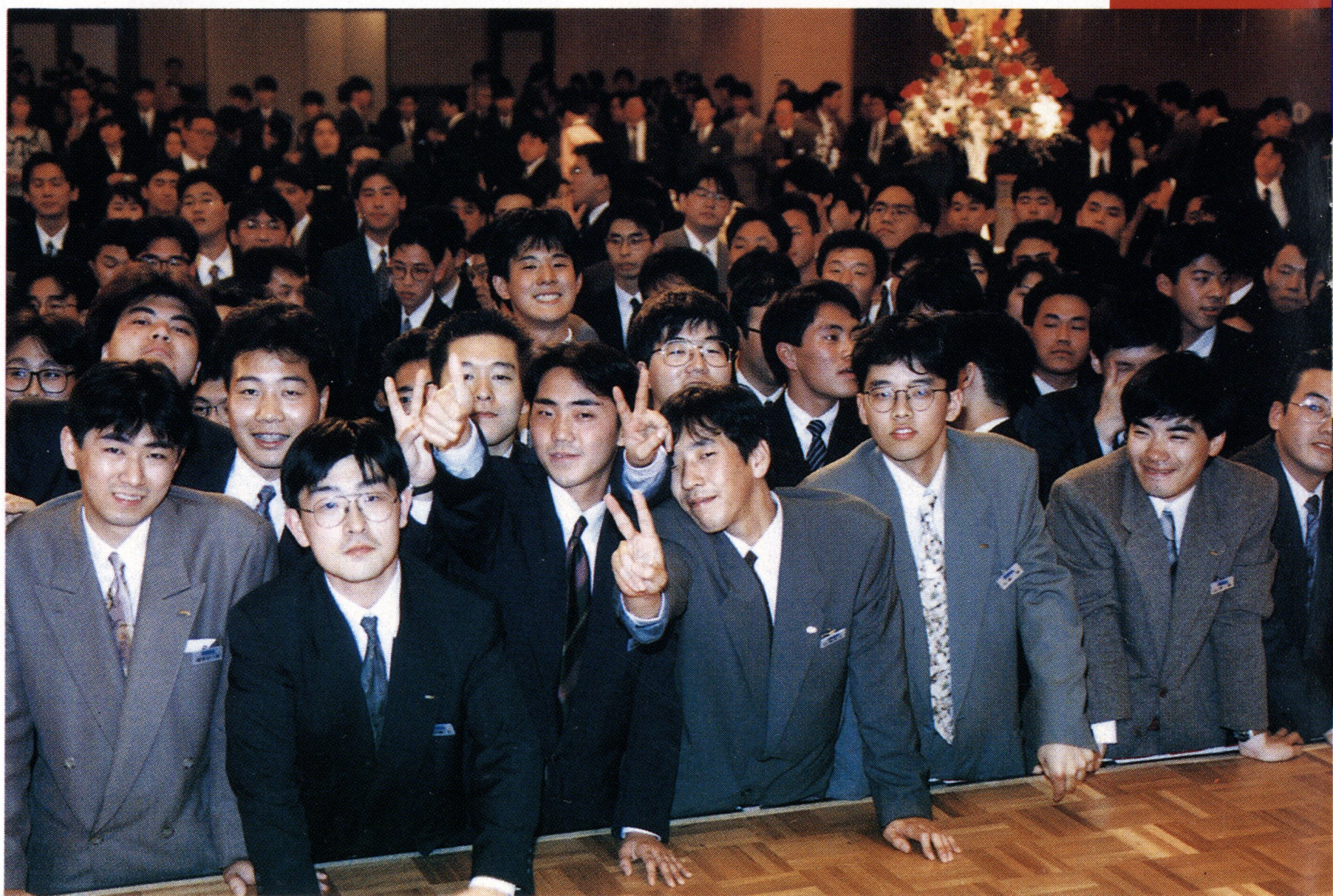
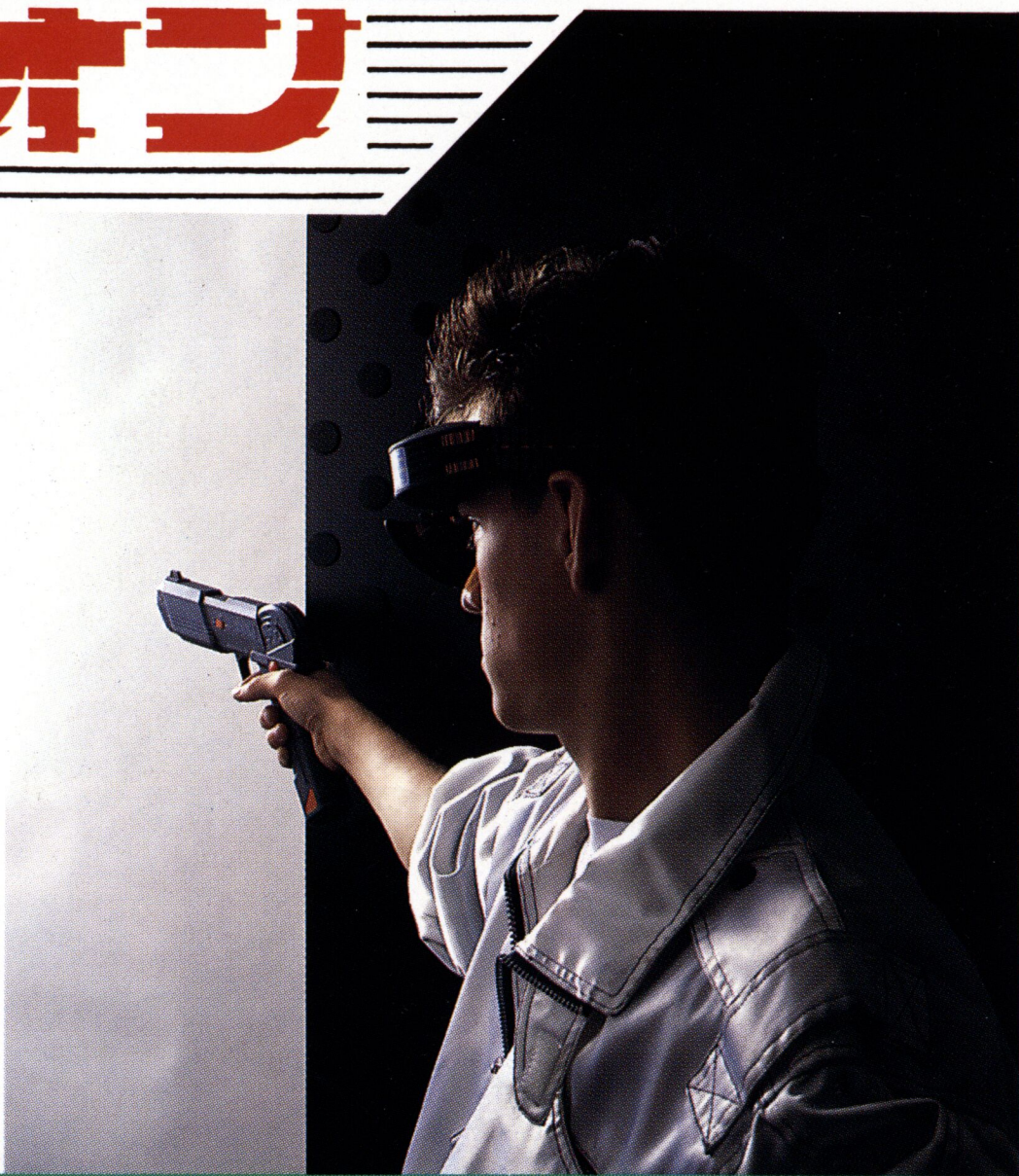
社会人一年生としての「はじめのい〜っぽ」

工場研修

「じゃ〜んけ〜ん　ポン！」

3月31日
品川パシフィックにて

乾杯の音頭

バーチャルシューティング ロックオン

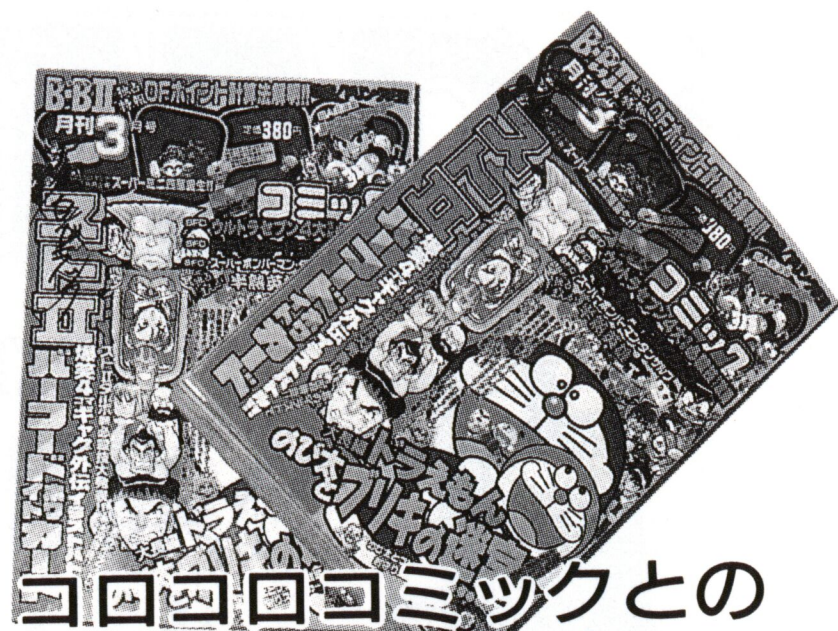
Virtual Shooting Game

ようこそ、バーチャルシューティング・ワールドへ

VRユニット(ターゲット)
バーチャル空間での装備
- ヘッドアップディスプレイにスコアを表示
- 敵に狙われている事を知らせる、ロックオン機能
- チーム・セレクト機能で、味方へのミスショットを防止

バーチャルシューティング「ロックオン」は、安全にシューティングプレイが体験できる玩具です。発売後、小学生から大人まで、幅広くご好評をいただいております。

このコーナーでは、より多くの皆様に、ロックオンを知っていただくため、ロックオン情報をお届けします。

第1回目は、「商品紹介」「チーム結成のご案内」「社員販売のご案内」です。

VRシューター(GUN)
バーチャル空間での武器
- パワーオンで、「GET READY」の音声
- 有効射程距離　55m以上
- 1ポイントのダメージを与えるノーマルショットの他、3ポイントのダメージを与えるハイパワーショット回路を装備
(但し、1ゲーム中10回しか使用できない)

コロコロコミックとの編集タイアップで、遊びを紹介

「コロコロコミック」は小学生に大人気のマンガ情報雑誌。ロックオン・コロコロコミック杯が全国で開催されます。
（写真は、３月に行われた横浜大会での写真セガ社員のチーム、スーパーコマンダーズも紙面で活躍します。）

大人だけの大会も開催

本格的ゲーム機能は、大人の方にも充分満足していただけます。発売後、ＧＵＮ雑誌での特集が続々。そのほか情報雑誌にも大きく取り上げられ、学生からマニアまで、幅広く受け入れられています。
「アメージングスクエア」を借り切って開催された「第２回ロックオン大会」には毎日新聞社の取材やゲーム雑誌編集部の参加もあり、大いに盛り上がりました。（大会の詳細は次号で報告します。）
同業他社（ｎ社？）でのチーム結成や、本格サバイバル・ゲーマーから挑戦もあり、このままではセガ・チームもうかうかしてられません。

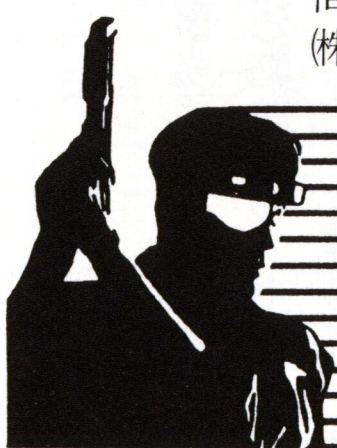
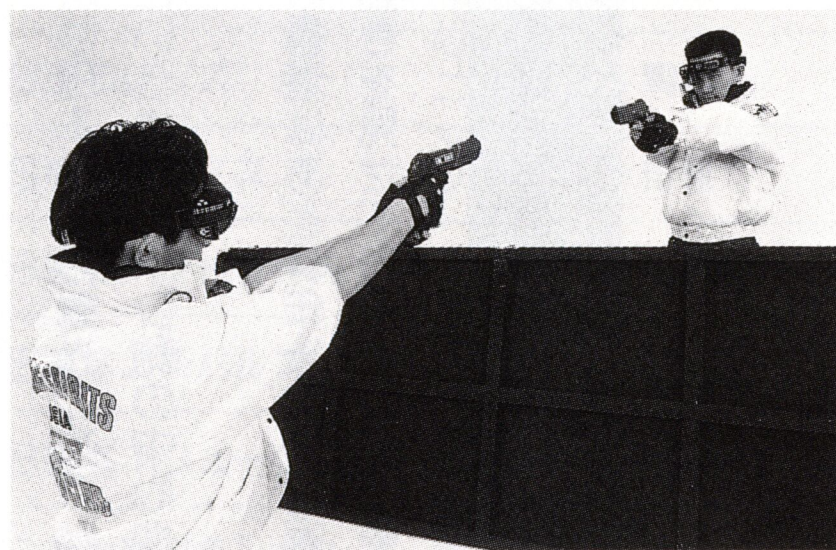
チーム名：セガ・ギース

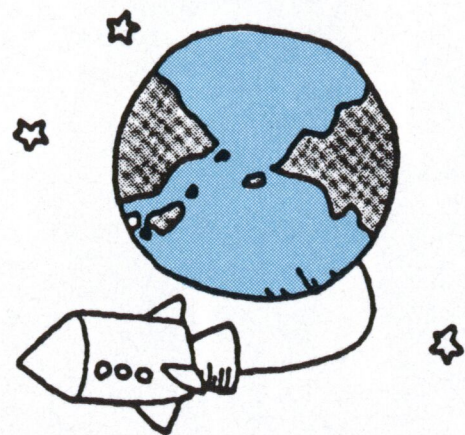
そこで、求む屈強のシューティング・チーム！

シューティングならまかせとけ！のあなた、チームを作ってＶＬ事務局に登録してください。
登録されたチームには、今後大会の案内をさせていただきます。
セガの勝利はあなたの腕にかかっています。
今回は、チームを結成していただいた「国内渉外部　矢野部長」に一言いただいております。
『当チームはサバイバルゲームの愛好会ですが、この度のロックオン販売を機にエアーガンだけでなくロックオンでのワンメークを含めて幅広くゲームをおこなっていこうと考えております。「俺に銃を撃たせろ」と言う方の参加をお待ちしております。』
連絡先：テクニカル推進部　吉田まで

社員販売のお知らせ

お子さんへのプレゼントに、日頃の運動不足・ストレスの解消に社員販売をご利用ください。
通常店頭価格　￥5,800（電池・税別）
社員価格　￥4,060（電池・税別）
お申込は、社員販売申込書にてどうぞ。

商品のお問い合わせ、チーム登録の連絡は、
㈱セガテック　TEL 03－3865－4600　担当：山田まで

次号は、大会の結果報告を行います。

SEGA WORLD UP-LINK

From HONG KONG

ハード生産部　菅原　和弘

皆様こんにちは、こちら香港事務所でございます。

駐在員事務所であるため商業活動は行っておりませんが、香港から世界に出荷されていくメガドライブ等ハードウェアとトイの生産、出荷及び品質の管理サポートを現地にて行っております。

おっと紹介が遅れましたが、こちらは日本人2名と現地スタッフ7名で業務を行っています。

日本人は柳田所長と私で、現地スタッフは女性1名が事務関係、あと6名の男性スタッフは、中国内を今日は西、明日は東と中国内工場の出荷検査業務を担当しています。

検査はロット単位での抜き取り検査ですが、大半の工場はエアコンが入っておらず夏場は35℃を越す中での汗だくの検査となります。

香港での主な委託先はWKKI社にて、メガドライブ、マスターシステム、ELITE社においてメガドライブ用のガンシステムの生産を行っております。

さらにトイ関係では十数社との取り引きを行っております。

事務所は日本からの観光の方が必ず寄られるチムシャツイというカウルーン側の中心地区にあり中々便利です。

最近の香港はあと4年後の中国返還を控えてあわただしい動きを見せておりますが、東南アジアでの自由経済の中心として、また自由貿易港としての役割を果たすための経済基盤の整備を行い、今以上の発展を続けていけるところであると思います。

浜ちゃんの

JEF UNITED レポート!

JR EAST FURUKAWA FOOTBALL CLUB

5月 Jリーグ いよいよ開幕!!

いざ出陣でござる!

ジェフ市原

SEGA

©Aika

Jリーグが5月15日より、いよいよ開幕します。わがジェフユナイテッドも、16日の対サンフレッチェ戦(広島)からスタート。前・後期合せて36試合を闘っていきます。

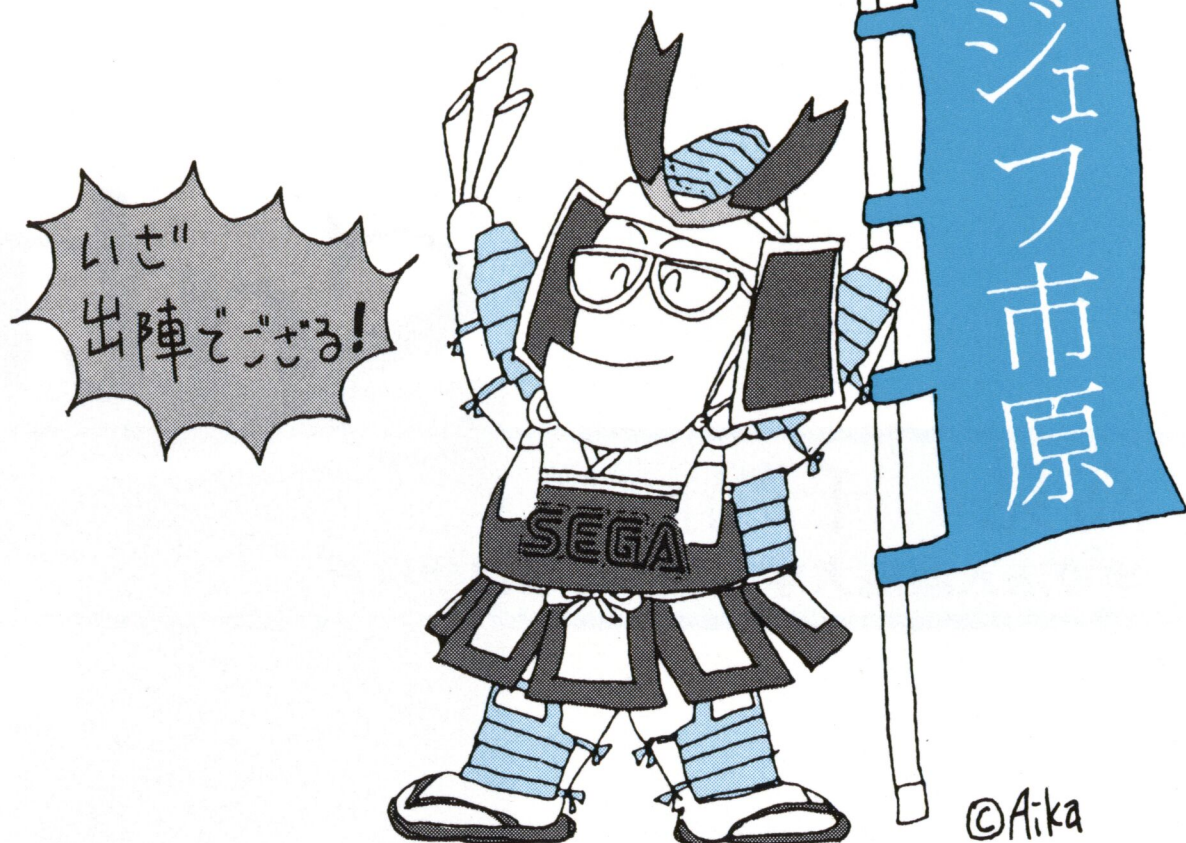
チームは、元ドイツ代表でワールドカップに3回も出場した世界のトップスターのリトバルスキーをはじめ、13人の新入団選手を迎えて、課題だった攻撃力も大幅にアップしました。皆さんの熱いサポートをよろしくお願いします。

ファンクラブ 会員募集中!

ジェフユナイテッドのファンクラブ会員を募集中です。詳しくは、キャラクター部・平野まで、お問い合せください。

★ファンクラブ特典一覧

会員特典	一般会員A(チケットコース)	一般会員B(グッズコース)	家族会員(4名有効)	子供会員(小中生)
イヤーブック(93年版)	1部	1部	1部	1部
会報	2回	2回	2回	2回
入会記念グッズ	—	有り	有り 1家族/1個	有り
入場引換券('93Jリーグ)ホームゲーム ONLY	Jリーグ 6	Jリーグ 1	Jリーグ 12	Jリーグ 6
ファンクラブサービス対象人員	1名	1名	4名	1名
ショップ割引(25%OFF)	有り	有り	有り	有り
年会費(94年3月31日迄)	3,000円	3,000円	5,000円	2,000円

*入場引換券——無料でホームゲームが観戦できるチケットの枚数です。

★'93Jリーグ サントリーシリーズ(前期)日程

月/日(曜)	対戦	時間	場所	ゲーム
5/16(日)	VSサンフィレッチェ広島	14:00	広島スタジアム	A
5/19(水)	VSヴェルディ川崎	19:00	国立	H
5/22(土)	VSガンバ大阪	19:00	万博	A
5/26(水)	VS浦和レッズ	19:00	国立	H
5/29(土)	VS横浜マリノス	14:00	三ツ沢	A
6/2(水)	VS鹿島アントラーズ	19:00	鹿島	A
6/5(土)	VS清水エスパレス	18:30	市原	H
6/9(水)	VS横浜フリューゲルス	19:00	三ツ沢	A
6/12(土)	VS名古屋グランパス	12:30	札幌厚別	H
6/16(水)	VSヴェルディ川崎	19:00	等々力	A
6/19(土)	VSサンフィレッチェ広島	17:00	市原	H
6/23(水)	VS浦和レッズ	19:00	駒場	A
6/26(土)	VS横浜マリノス	18:30	市原	H
6/30(水)	VS鹿島アントラーズ	19:00	宇都宮	H
7/3(土)	VS清水エスパルス	19:00	日本平	A
7/7(水)	VS横浜フリューゲルス	19:00	市原	H
7/10(土)	VS名古屋グランパス	18:30	岐阜	A
7/14(水)	VSガンバ大阪	19:00	市原	H

●H印はホームゲーム
(A印はAWAY)

なお、後期の日本信販シリーズの日程については、現在行われているワールドカップアジア予選の結果によって決定します。

Saturday's Seminar

高見　千鶴氏
学校法人産能大学　MTC本部研究員

女性社員の能力発揮のために

⑴女性社員研修を終えて

先日、セガさんの女性社員の方の研修をおこなったわけですが、今回は創造的なものの見方、考え方の修得を大きなコンセプトに、1日目はいわゆる創造性についての講義とペア・ディスカッション、2日目と3日目は課題解決に向けてのグループワークと行動計画表の作成を行いました。

そして研修のなかで、心理療法をもとにした振り返りテストをしてみた結果、他企業に比べると「父親的態度」と呼ばれる、良い状態の時は理想を追求し、道徳的だが、悪い状態の時は強制的、権威的な面を示すという傾向が強く出ました。反対に、受容的な優しさをもつ「母親的な態度」は、一般的な傾向よりも低く出ているのが特徴的でした。

⑵女性を取り巻く状況

現在、企業のなかの女性社員は点として存在し、違った価値観をもった人と学びあい、刺激しあうことがありません。もっと女性自企業の仕組みに、そのような場を取り入れていくべきです。そうすることによって点が線となり、線が面となって、個々の女性がもっている能力が活かされてくるのです。力が活かされてくるのです。

また例えば、家事と仕事の両立というような問題に対して多くの女性社員は、「先輩がいない。歴史がない」と、行動を起こす前からあきらめています。これほど女性の時代ということが叫ばれているにもかかわらず、女性自身がこれまでの固定観念から抜け出せないでいるのです。こうした固定観念が消極的態度となり、仕事に対する目標やビジョンが描けないことにもつながってくるのです。もっとも、女性は目標設定する訓練がされていない、あるいは女性が将来を思い描けるような職場環境ではないということから考えると、企業にも責任が考えられます。

⑶アンケートから見る女性社員と上司の意識

次に、女性社員と管理職の方々にお願いしたアンケートから、いくつかお話しします。

管理職の方に「女性社員に必要な研修」についてうかがった結果、仕事の改善や事務の改善、意識改革訓練、専門実務、女性リーダー研修の順で答えがありました。以上の点から、仕事の質の向上、仕事の取り組み姿勢、後輩の育成などに対する期待が読み取れます。

「方針や目標の提示」については、管理職の方々のほとんどは、目標や方針をきちんと女性社員に伝えていると答えていますが、受け止める女性社員側の約3割が「示されていない」と答えています。これには、受け取る側の姿勢にも問題があるだろうと思いますが、管理職の方々も自分たちの伝え方に問題はな

かったかどうか、振り返っていただけたらと思います。

「女性社員に期待すること」としては、業務の質の向上、業務知識の修得など、仕事に関する期待の一方で、人間関係や態度など、コミュニケーションやビジネスマナーについての期待度も高いようです。

「女性社員は戦力になっているか」では、ほとんどの管理者がイエスと答えているのに、「自分は期待されている」と答えた女性社員は約3割にとどまっています。参考までに他の36社で同じ質問をおこなった結果を申しますと、約6割の女性社員が自分は期待されていると答えています。このギャップの背景には、「戦力」の定義に対する双方のずれ、意思の疎通の不十分さなどがあるようです。

(4)女性社員の能力発揮のために

女性社員の能力を発揮させるために、私は三つの提案をしたいと思います。

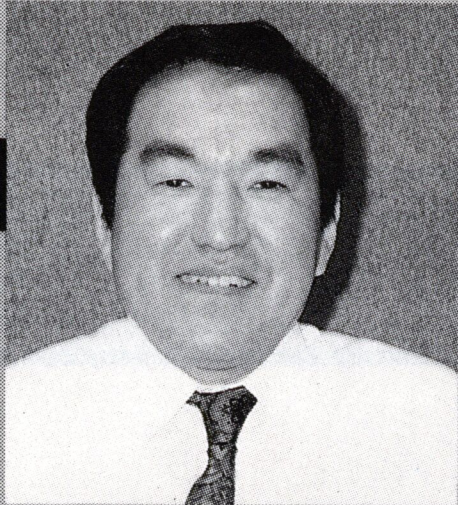
①会社の仕組み、制度を女性を支援するという視点で考え直すこと。女性の戦力化をセガさんなりに定義して、そのために必要な制度を整えていってほしいと思います。

②女性の勤続年数は短いという前提を変えること。最近は女性だけではなく、若い男性の定着率も非常に悪くなっています。そういう社会の動きに対応して、マネージメントのあり方も考え直していただきたいのです。

③「つかう」から「パートナー」への発想転換。そうすることによって「命令」が「問いかけ」へと変わるはずです。

創造というのは、新しい価値ある物事をつくりだすことです。その創造にもっとも重要なのは、異質な視点です。現在、セガさんで外国人の採用を積極的に進められているのも、異なった視点を取り入れて、より新しいものをつくりだしていこうという姿勢に他なりません。同様に、女性という異質な視点にも活躍の場を与えてほしいと思います。

ゲームを越えて、新しい「遊びの文化」をつくりだしていくためにも、遊び心や様々な価値観、経験をもった女性の登用が、これからもますます望まれるでしょう。早く、セガさん独自の戦力化の方針、仕組み、制度を打ち出して、女性社員とともに第一歩を踏み出していただきたいと思います。

ハードウェア開発設計本部

INTERVIEW

取締役本部長
佐藤　秀樹

──まず始めに、セガにおけるハードウェアの在り方についてお聞かせください。

佐藤取締役　SEGAは、家庭用・業務用の両方のカテゴリーでハードウェア及びソフトウェアを生産している世界唯一の会社であり、当社はハード／ソフトの両輪でビジネス展開をおこなっている。それがSEGAの強みであり、業務用と家庭用両方を開発しているメリットは大きく、マンパワーの分散はあるものの、業務用の技術・ノウハウのシフトやコンバージョンソフト発売が可能な点などがあげられる。技術の移転がスムースなことに加えて、人的な面においても業務用の技術的先端性と家庭用のコストダウン力の相互の移転が容易にできる。結果として、これまでにも16bit、CD−ROMを競合に先駆けて発売してきた。

しかしながら、ハードはあくまで器であり、料理で例えれば皿である。お客は皿を食べにきているのではなく、料理そのもの（ソフト）を食べにきているのである。かと言って、器に支障があるとお客は期待を裏切られるし、料理（ソフト）も損なわれる。様々なソフトがきっちりとした形で楽しめるには、器がしっかりしていなければならない。ハードがでしゃばってはいけない。すべてのソフトに対応できる技術的裏付けとフレキシビリティを持ち、土台としてしっかりしていることが肝要である。先端技術を駆使しながらも余り表に出ないことがSEGAにおけるハードの姿であろう。

──4月23日に発売したメガドライブ2・メガCD2についてお聞かせください。

佐藤取締役　前バージョンは'88年に発表したものであるが、今回のバージョンは半導体の集積化により、また大量生産のコストダウン・メリットの結果として劇的な価格ダウンに成功した。ユーザーにとって買いやすい価格をより一層推し進めることは今後も必要ではあるが、ただし良いソフトが出なければ意味がない。勝負はソフトである。

──今後の課題についてお聞かせください。

佐藤取締役　SEGAのR&Dの今後のキーワードは「マルチメディア」と「バーチャル・リアリティ」である。ビジネス展開ではまだ見えない部分はあるが、AM業界にとって将来的には大きく成長するであろう。

「マルチメディア」は言葉が先行していて実体が見えない感があるが、当本部にも『マルチメディア推進室』を創設して、今後のビジネス展開に取り組んでいる。「マルチメディア」は『人間のコミュニケーション能力を拡大させるツール』として『映像・音声・文字・通信を駆使したリアルタイム性、Interactivityに優れたメディア』と言うことができるであろう。現在、SEGAがおこなっていることは的確にこの世界を捉えており、ノウハウの蓄積を図ることにより将来に対しては自信を持っている。

「バーチャル・リアリティ（VR）」については、基礎技術として、"Graphics Engine（画像生成）"、"Display（表示方法、Head Mounted Displayなど）"、"Sensor（動作検出）"、"3D Sound"等が重要なポイントとなってくる。これらの技術を研究してものにしていくことが、VRの成功の秘訣であろう。

──求める人物像とこれからの見通しは？

佐藤取締役　技術の習得がまず第一であり、常により高度な技術を習得していく姿勢が重要である。また、絶えず現状を疑問視する観点と大胆で革新的な発想（Mind）を持ち、夢を持ちつづけることが望ましい。

現在、R&Dのハード／ソフトのコミュニケーションは非常にうまくいっており、この点が家電、コンピュータ・メーカーと根本的に違うところである。"User Friendly"、"Graphical User Interface（G.U.I.）"の意味でも、現在ゲームはかなり進んでいると言えよう。AM業界へは、家電、装置、コンピュータ各メーカーが次々参入し、群雄割拠時代を迎えようとしているが、「ソフト」の意味を完全に理解しない限り強敵にはなり得ないであろうが、セガも慢心する事なく、より一層感性を磨くことが必要であると思う。

多くの部署が、今年3月にできたばかりの羽田菱信ビルに移りましたが、我がハードウエア開発設計本部もこの新居に移ってきました。

今年はマルチメディア推進室を含めた本部体制が固められ、総勢70余名になりました。さらに、当本部は他の会社や他の部署から来て、我々と一緒にプロジェクトを遂行してくださる方も多く、100名近い人員が関わっている事になります。

今年の事業計画発表会での社長の発言ではありませんが、「技術のセガ」の中枢を担う本部の1つとして、ソフトウエア各部や設計関連部署、その他現業の部署とも緊密な連絡を取り合いながら、日夜(毎日夜遅くまで)業務にはげんでおります。

当本部の業務は、これまでのアミューズメント機・ビデオゲーム機の基盤(特に心臓部であるIC)の開発だけでなく、他の会社との提携やその成果となる製品の開発・設計等にまで広がってきました。こういった業務を通じて、セガのマルチメディア戦略を推進する力になればと、一同がんばっております。

新聞・雑誌等でご存知かも知れませんが、われわれに関係が深いICというのはどんどん高集積化(大規模化)してきています。このような中、最近われわれが開発したものには、50万個以上のトランジスタを組み合わせたものもでてくるようになりました。1年以上の時間と、何人ものスタッフが苦労して作り上げるこのようなICの中身は、1㎠位(外形の大きさでは30㎠位)のシリコンの板ですが、「バーチャレーシング」等に見られるようなグラフィックやサウンドの世界を表出する原動力になるのです。

メガドライブ(GENESIS)においても、20万個以上のトランジスタを使ったICが使われていますし、次のシステムでは数100万個のトランジスタが動作するようなICが使われる事になると予想されています。

さらにこういったICなどの開発に限らず、ニュービジネスの種(製品)作りや会社間の提携など、狭い意味での「開発設計」にとらわれることなく、やっていこうとしています。

先日もタイムワーナーやテレコミュニケーションズとのジョイントベンチャーの話が発表されましたが、SOAをはじめ多くの関連部署の協力を得ながら、こういった事業展開の手伝いも行っています。

最後になりますが、マルチメディアに関してまとめた小冊子を、マルチメディア推進室が作成し各部に配布しました。読んだ上で、意見等をいただければと思っております。

経済学

季節はジューン・ブライドの頃を迎え、幸福なカップルのハートを甘く震わせる。かのロイヤル・ウェディングも控え、巷はいつになく結婚の話題でざわめいている。

しかし、

結婚が愛と夢の結晶だとしても、二人の前には、お金という現実問題が立ちはだかる。

そこで今月号は、結婚をより深く理解するために、ブライダルの経済学。

♥結婚式・披露宴♥

すべてのサービスが揃い、費用も手頃ということで、専門の式場「蒲田玉姫閣」を選んだ。

日曜パック(大安を除く)…。
挙式料・婚礼衣装・着付け・控室すべて含む。お色直し1回。出席者料理一人2万円。80人出席として…。

250万円

やはり豪華さを競うならホテルの挙式だ。「プラトン・グランデ・トーキョーベイ・ホテル」を選んだ。日取りはもちろん大安だ。

プレミアムパック…。
挙式料・婚礼衣装ほか、ドライアイス等の演出、プロカメラマン。お色直し新婦3回、新郎2回。料理はフランス料理のフルコース、一人27000円。
出席者120名として…。

624万円

式は牧師さんの出張挙式。会場はレストラン「ミラン」を使用した。
式料…15万円。
会場使用料…14万円。
(Wケーキ含む)
料理…一人12000円。
80人出席として…。

130万円

♥婚約・結納♥

結納式…仲人をお願いする上司のお宅をお借りした。お礼2万円。
結納金…男性は月収の2～3倍が普通。約50万が相場。女性は昔半返し、今5万円程度。(ズルイ！)
婚約指輪…これも男性の月収の2～3倍が相場。平均60万！

117万円

結納式…挙式するホテルの部屋を借りる。結納セット7万円。
結納金…今や月収に関係なく切りのいい数字。男性100万。女性5万円。
婚約指輪…結納金と同額。ゆえに100万円。

212万円

結納式や結納をやらないカップルも増えている。団子郎が婚約指輪を贈り、花美もネクタイピンを贈るにとどめた。

約30万円

フツーの社会常識で結婚したらこれだけかかるというパターン。

交際1年を経たソニ彦とテイ子は、いよいよ結婚を決意した。機をてらうことなく誰もが落ち着ける式をしよう、そう思った。

とにかくゼータクに結婚すればこうなるというパターン。

それぞれが旧家と資産家のセガ太とメガ代は、親の勧めもあって、出席者が驚く超豪華な式をあげようと思った。

とにかくお金は使わないことをめざせばこうなるパターン。

給料のほとんどが飲み代に消えるG五郎とジェネ美なので、とにかくお金のかからない式を挙げたいと思った。

■COMMON KNOWLEDGE

ジューン・ブライドの

結婚式だけじゃないっ！

さて憧れの結婚式を挙げ、王子様とお姫様は幸せに暮らしました、メデタシ、メデタシ……は、絵本の中だけのお話だ。新生活を始めなければならない二人にはまだお金がかかる。住居・家具・家電製品・洋服等の平均が278万円。キビシイのだ。

だから、
ハンパじゃないお金がかかるのだから。結婚は真剣でなければならない。本当に好きな人でなくてはならない。結婚を夢見るカップルに……幸多かれ。

♥新婚旅行♥

合計 467万円

人気№１のオーストラリアに８日間。お土産代含み。

100万円

合計 1036万円

オーストラリアにニュージーランドをプラスして２週間。
（許せん！）

200万円

合計 190万円

ここは質素に、しかしながら夏を先取りして沖縄へ。

30万円

参考文献
ビジネスマンの冠婚葬祭
（実日新書）
二人のためのブライダル・プラン　（永岡書店）
今どきの結婚式
（レタスクラブ臨時増刊号）

数字データは平成４年度三和銀行調査による。

APR 5 1993

日経産業

セガ 米ニュー・ラインと提携

映画にゲーム"登場"

セガ 米ニュー・ラインと提携

映画にゲーム〝登場〟 公開後、関連ソフト販売も

日経産業 '93.4.5

セガ・エンタープライゼスは米国の独立系映画会社、ニュー・ライン・シネマ(ニューヨーク、マイケル・リン社長)と映画製作、ビデオゲーム用ソフト開発で提携する。ニュー・ラインが製作中の子供向け映画に登場するゲームの映像をセガが製作・提供する代わりに、この映画を題材にしたゲームソフト開発のライセンスを取得する。映画製作過程でソフト会社がかかわるケースは珍しく、今後のソフト開発のモデルケースにもなりそうだ。

対象となる映画は3～14歳をターゲットにした「サーフ・ニンジャ」。7月に全米約1500の映画館で公開する予定。製作費は600万～1200万ドル程度になる見通し。ニュー・ラインは似たコンセプトの「ティーンエイジ・ミュータント・ニンジャ・タートルズ」で独立系映画会社としては最高の約1億3000万ドルの興行収入を上げており、今回も同様のヒットを狙っている。

「サーフ・ニンジャ」では主人公がセガのゲーム機を自分の未来を見ることができる道具として利用する予定。セガはゲーム機のスクリーンに映し出される映像の製作で協力する。セガ側はセガ・オブ・アメリカ(本社カリフォルニア州レッドウッド)が窓口になって詳細を詰めており、映画公開後に、登場するキャラクターを使ったゲームソフトを一般向けに売り出すと見られる。

米国では知名度の高いキャラクターをゲームソフトに利用することで、ヒット商品を作る手法が定着しつつある。これまでもアクション映画などのキャラクターがゲームに取り入れられている。セガにとっては映画の中でゲームが使われることによるPR効果も大きい。ニュー・ラインは「エルム街の悪夢」シリーズなどで知られる独立系としては米国最大の映画会社。

駅ビル、ホテル、百貨店に続々 ゲーム店、公共性ある立地で

セガ 明るさ演出新天地開く

娯楽として定着 受け入れ側、集客力に期待

日経流通 '93.4.22

セガ・エンタープライゼスは、ゲーム施設の出店戦略で新機軸を打ち出した。駅ビル内、ホテル、百貨店といった、公共性の強い立地での店舗開設に本格的に取り組み始めたのだ。85年の新風営法施行から8年。かつて冠せられた「暗い、汚い、怖い」という「3Kイメージ」の払しょくに取り組んだ結果、ゲーム施設が健全な娯楽施設として社会的な認知を獲得した結果とも言える。

セガがこのほどJR大船駅(神奈川県鎌倉市)の駅ビル「ルミネウイング」内に開設した「セガワールド大船・ソニックアイランド」は、同社としては首都圏初の「駅ビル内店舗」だ。ルミネウイングはファッションビル経営のルミネ(東京・目黒、武藤格社長)が92年9月に開業したが、同販売促進課では「地域住民の生活全体に楽しみを提供できる施設ということで、ゲーム施設の導入を考えた」と狙いを説明する。

同ビルがセガに提示した条件は「家族連れやカップルが気軽に楽しめる健全な店舗」。このためセガはシンボルキャラクターの「ソニック」を活用し、同名ゲームに登場するキャラクターの人形を入り口部分に配列するなど、ファミリー色を強く打ち出した。制服での入場を禁止し、一部を除き店内を禁煙にするなど、駅ビル内であることを考慮した店作りになっている。店舗面積は1155平方メートル。

セガの駅ビル内店舗は今回が5店目。下関、佐世保などJR西日本管内を中心に89年末から出店を始めた。ただ、大きな店舗でも延べ床面積400平方メートル程度で、今回の規模に遠く及ばない。年内に大阪近郊の駅ビルに3300平方メートル強という大型店の開設予定があるのをはじめ、JR熊本駅など出店計画が目白押しだ。

セガでは「駅ビル出店はゲーム施設のイメージ刷新にとても効果的」(福場政司・総合レジャー開発本部部長)と、積極的に取り組む。

百貨店への出店も新戦略。千葉そごうが27日開業する若者対象の店舗「そごうヤング and スポーツ館Bee-one」7階の大部分を利用し、「セガワールド」を開設する。セガは90年秋、イトーヨーカ堂系列のロビンソン百貨店宇都宮店に店舗を開設したが、老舗の百貨店がゲーム業界と組むのは極めて珍しい。イメージにこだわる百貨店としても、集客力のあるゲームセンターを無視できなくなってきている表れだ。

約1300平方メートルのスペースに、9ホールのパットゴルフ場などカップルで楽しめるスポーツ感覚のゲームを設置。その代わり、ビデオゲームやメダルものの割合を通常より下げた。接客も「百貨店の販売員並みを目指す」(片桐達浩・総合レジャー開発本部副部長)方針だ。

一方で、都市ホテルにも出店を始めた。4月上旬に全面オープンした幕張プリンスホテルでは、3階のショッピングアーケードに「アミューズメントガーデン セガ」を開設した。「ホテルが提供するサービスの一つとして、ゲームが認知された」(杉下晃・総合レジャー開発本部本部長付参事補)。年内にも新横浜プリンスホテルに、ヤングアダルトを対象にした2店目を出店する計画だ。「リゾート色が加味された〝半シティーホテル〟では、集客装置として有効」(同)との考えから、セガでは今後全国のプリンスホテルに多店舗展開したい考えだ。

米2大CATVと合弁
セガ、ゲームソフト配信

日経朝刊　'93.4.14

家庭でテレビ画面を見ながら好きなテレビゲームソフトをいつでも呼び出せる次世代のマルチメディア・サービス事業が、日米企業の合弁でスタートする。ゲーム大手のセガ・エンタープライゼスと米国2大ＣＡＴＶ（有線テレビ）会社であるタイム・ワーナー（ＴＷ）、テレ・コミュニケーションズ（ＴＣＩ）は、94年初めに全米でＣＡＴＶ網を使ったゲームソフトの配信事業に乗り出す。今夏、３社の均等出資で新会社を設立する。

内外の家電、通信、コンピューター会社は、巨大市場への成長が見込まれるマルチメディア分野で事業化を競っているが、今回のプロジェクトは先陣を切って具体化した例として注目を集めそうだ。

３社は新会社設立で基本合意に達し、近く発表する。新会社はＴＷとＴＣＩが全米で運営するＣＡＴＶネットワーク加入世帯にゲームソフトを配信する。全米のＣＡＴＶ加入世帯数は6000万といわれ、２社の加入世帯は約2000万にのぼる。

今秋に約2000世帯を対象に、試験サービスを開始する。ゲームの利用者は94年中には約100万世帯、96年には200万世帯に達する見込み。94年の合弁会社の売り上げは推定で約3000万ドル。

配信するのはセガの家庭用テレビゲーム機「ジェネシス」（日本名メガドライブ）向けソフト。米国では約200種類がすでにパッケージの形で販売されているが、当初は50種類をＣＡＴＶ網で流す。利用者は月間10ドル程度の利用料を支払い、ジェネシスに専用のアダプターを接続すれば、サービスを受けられる。

消費者が店頭に足を運んでソフトを手に入れるだけでなく、家に居ながらにして好きな時にゲームを楽しめるようにもなる。

セガ 横浜・八景島シーパラダイス 屋内遊園地を開設

流通サービス　'93.4.9

セガ・エンタープライゼス（社長中山隼雄氏）は、５月８日、横浜市金沢区にオープンする「横浜・八景島シーパラダイス」内に、ドーム型の屋内遊園地「カーニバルハウス」を開設する。単独のアミューズメント施設として若者やカップル、家族連れをターゲットにしている。施設面積は2890平方メートル。バーチャルリアリティー（仮想現実）感覚のレーシングゲーム「バーチャ・フォーミュラ」ほか、大型機種５種と全体で約200機のマシンを設置する。個々のアトラクションごとに料金を徴収し、入園料は設けない。投資額は約10億円で、年間の売り上げは10億円を見込んでいる。

「横浜・八景島シーパラダイス」は現在、横浜市が開発を進めている24ヘクタールの人工島・横浜八景島に建設中。面積約７ヘクタール内にアクアミュージアム（水族館）やメリーゴーランドなどのプレジャーランドおよびショッピング施設やマリーナなどを備えた総合レジャー施設で「海辺の遊楽園」をテーマにしている。「カーニバルハウス」においても海底をイメージした装飾で演出。

売れ筋Special

雑食の仕掛人虚構の笑い追求
ギャグちりばめたゲームソフト〝演出〟 喰　始氏（45）

日経流通　'93.4.17

テレビ、芝居など多彩なメディアで日本の「ギャグ文化」をリードしてきた喰始が、また一つ活躍の場を広げた。セガ・エンタープライゼスが23日に発売する家庭用テレビゲーム機「メガＣＤ」専用の異色ソフト「スイッチ」を構成・演出。ゲームソフトの世界にまで「ギャグ」を持ち込んだのだ。千を超えるギャグが全編にちりばめられ、喰流ギャグの集大成とも言える力作。「余裕のない人は楽しめません。踏み絵と思ってください」と笑顔を見せる。

□　□　□

「一応ストーリーらしきモノはあるが、力点はギャグ」というこの「スイッチ」は、従来のゲームソフトの概念を覆した。プレーヤーはマウスを操り、画面上のスイッチを〝押す〟だけ。複雑なキーやボタンの操作は一切ない。

ゲームの舞台となる「スイッチとコンピューターを結ぶ回線が狂った世界」という設定は、飛行機内で思い付いたという。「スチュワーデスを呼ぶボタンを押したらフロアが抜けた、なんてことがあれば、これは怖いし、おかしいなと」。そんな設定のもとで起こる、予想外かつシュールで、時にファンタジックな出来事。それが爆笑、苦笑、微笑など、あらゆる笑いを誘う。自ら「へんなソフト」と言ってのける。

制作時に念頭においたのは喰がかつて親しんだ海外のスラップスティック・アニメーション。「主人公がぺしゃんこになっても、次の瞬間何事もなかったように走り回る。そんなありえないことが起こる、アニメーションの面白さが大好きだった」。

だから、それを「単なるドタバタ」と見る日本の「良識」には苦言を呈する。「笑いの追求という点ではドタバタの方がピュアなのに」。笑いに風刺を不可欠視する、マスコミの表面的な論調に問題があると指摘する。

そんな「良識」の背景にあるのが「涙モノをギャグより尊重する日本の伝統」だと言う。しかし欧米ではギャグを理解するにはアタマの良さが必要と見なすため、ギャグを高く評価する。「だから今回のゲームも早く海外版を出して欲しい」。

現在の日本でギャグをやりやすいのはマンガやテレビだと見る。アクションやロールプレイングが主流のゲームの世界は、確かに今までギャグとは縁遠かった。「でも今後は芽が出て来るんじゃないかな。今回の開発スタッフはギャグの可能性に気付いてくれたはず」と期待する。「テレビをらん熟期とするならゲームの世界はまだ黄金期の手前。〝ソフト次第でまだこんなことも出来る〟という新たな展開を示したかった」と言う。

□　□　□

とかくソフトが弱いとされる日本だが、エンターテインメントの分野でいいもの、面白いものを造り出す才能は決して世界に引けを取らないというのが持論。「結局その才能の価値を見抜き、商品化する側にセンスがないだけ」ときっぱり言う。

１年間で完成するはずが、結局４年を費やした。今回は「ギャグベンチャー」と称する新ジャンルを世に問うたが、「次にはまた全く別のものをやりたい。アイデアもある」。あらゆるメディアで作家・演出家でありたいという。「本拠地は特にないんです」と言って笑った。

人材開発部からのおしらせ

第2号（連絡編）チェックシート結果

●指名提出部署27名の方に聞きました。

質問	時期	1（してない）	2	3	4	5（している）
Q1.たとえ短時間でも席をはずすときは、行き先を明らかにしているか。	配布直後	2	3	10	6	6
	2週間後	1	2	7	9	8
Q2.長時間の場合、電話を入れ状況を確認しているか。	配布直後	2	3	5	9	8
	2週間後	2	2	7	7	9
Q3.戻る時間が遅れそうになったら連絡を入れているか。	配布直後	1	3	8	3	12
	2週間後	1	1	10	3	12
Q4.別の人に対応方法を伝える等、対応の遅れがないように努めているか。	配布直後	1	1	9	10	6
	2週間後			10	9	8
Q5.席をはずすときは、椅子を机の下に納め、書類を片づけているか。	配布直後	1	6	10	4	6
	2週間後	1	1	10	6	9

してない 1 2 3 4 5 している

上記のような結果になりました。ご協力ありがとうございました。**皆さんはいかがでしょうか？** これは連絡のうちの基本的な事項なので、必ずできるようにしましょう！
次回は第３号（接客編）のチェックシートの結果を掲載します。お楽しみに！

原稿募集のお知らせ

『ETIQUETTE MANNER』を、よりSEGAの実状にあった内容とするため、皆様からのお便りをお待ちしています。どんなことでも結構ですのでどしどしお寄せ下さい！
（お寄せ頂いた体験談は毎号のテーマに合わせて使わせて頂きますので、すぐには載せられない場合もありますが、ご了承下さい。）

宛先：本社 人材開発部 ETIQUETTE MANNER事務局

山中保養所編
その1

社員の皆さん，こんにちは。人事部の南ちゃんです。皆さん，オフタイムは充実してますか？このコーナーでは，オフタイムを有意義に過ごすいろんな情報を提供していこうと思っています。

まずは，山中保養所をリポートしてきました。まだ，利用したことのない方は，参考にしてくださいね。

山中保養所までの交通機関

●関東方面から

①新宿 —JR(中央線) 90分— 大月 —(富士急行線) 50分— 富士吉田 —(バス) 25分— 山中湖村役場前バス停 —(徒歩) 15分— 保養所

②東京 —JR(東海道線) 80分— 国府津 —JR(御殿場線) 60分— 御殿場 —(バス) 40分— 山中湖村役場前バス停 —(徒歩) 15分— 保養所

③東京 —(中央道) 100分— 河口湖I.C —(東富士五湖道路) 20分— 山中湖I.C —(国道138号) 20分— 保養所

④東京 —(東名道) 90分— 御殿場 —(国道138号) 15分— 須走I.C —(東富士五湖道路) 15分— 山中湖I.C —(国道138号) 20分— 保養所

⑤新宿西口 —(中央高速バス) 140分— 山中湖村役場前バス停 —(徒歩) 15分— 保養所

●関西・中部方面から

⑦新大阪 —(新幹線) 70分— 名古屋 —(新幹線) 90分— 三島 —(バス) 50分— 御殿場 —(バス) 40分— 山中湖村役場前バス停 —(徒歩) 15分— 保養所

⑥名古屋I.C —(東名道) 15分— 小牧I.C —(中央道) 210分— 大月I.C —(中央道) 20分— 河口湖I.C —(東富士五湖道路) 20分— 山中湖I.C —(国道138号) 20分— 保養所

〈山中保養所の位置〉

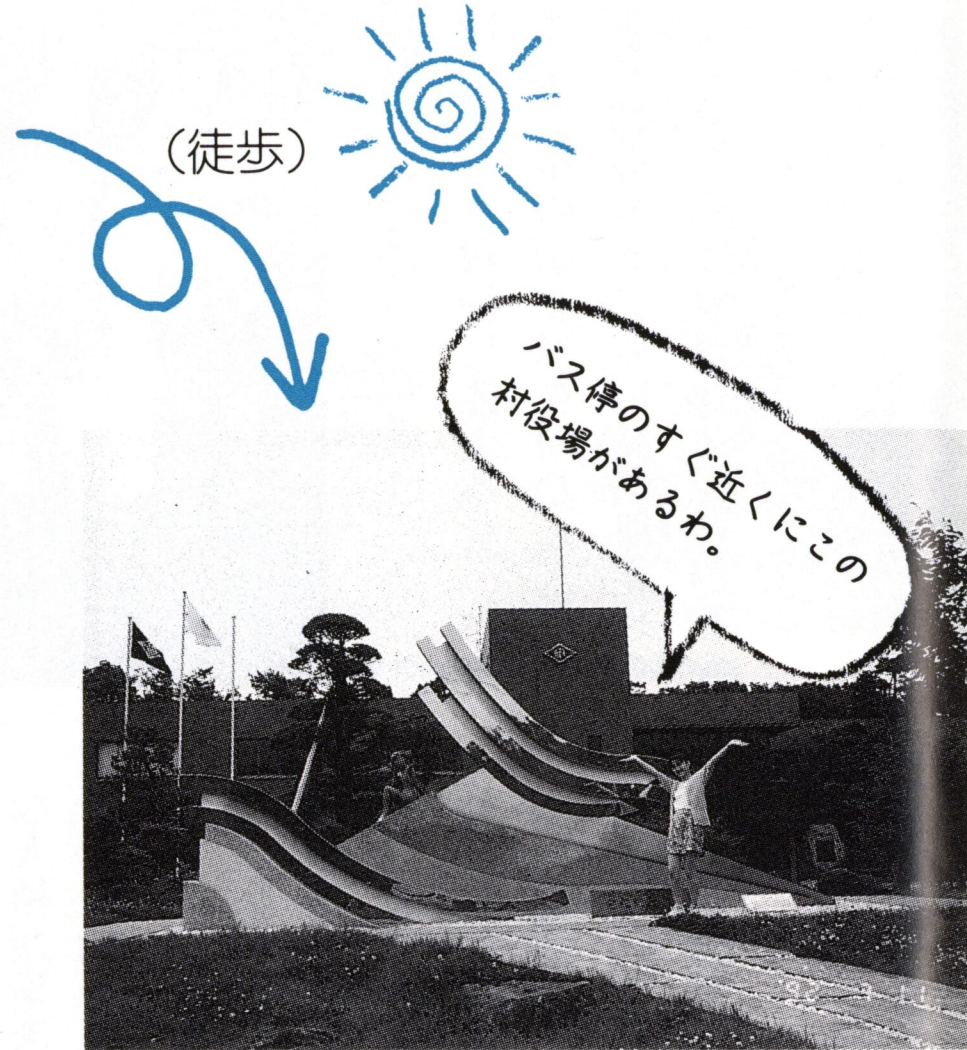
〈南ちゃんの道あんな〜い〉

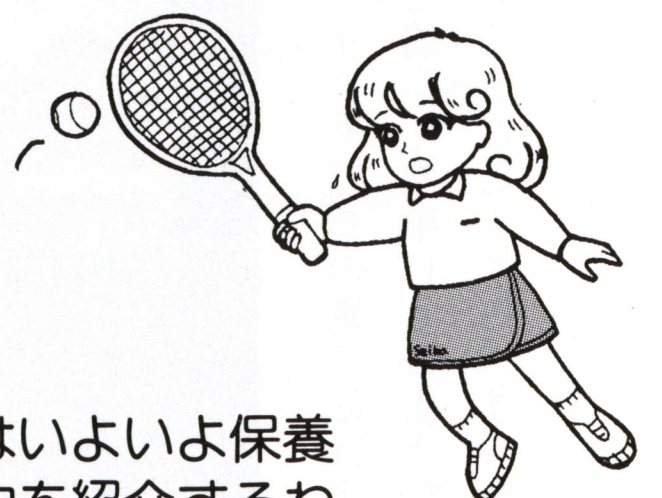
ゴルフ場入口案内図

車で行くときはこの看板のある道にはいるのよ。(ゴルフ場入口バス停前)

(車)

(徒歩)

(徒歩)

ふー，やっとつきました。ちょっぴり坂をくだってくださいね。

SEGA
山中保養所

次回はいよいよ保養所の中を紹介するわ。お楽しみに！

旅行体験記

ドイツ・マンハイム

AM施設事業本部 東京地区
蛇口　浩靖

「お客様のお呼び出しを申し上げます…」場所は成田空港のビュッフェ内、見送りに来てくれた大学の後輩達と、とりとめのない話をしていた私は、場内アナウンスを聞いたとたん青くなった。アナウンスは明らかに、珍しい私の名前を連呼しているのだ。まさか搭乗時間の12：40分を2：40分と間違えるとは…チェックインは済んでいるのに、いつまで立っても搭乗口に現れない私を探してくれていたのだ。結局、離陸時間を8分遅らせた私は、他の乗客の冷ややかな視線に迎えられ、気まずいままに旅の始まりを向かえた。

仕事の都合でドイツに長期滞在していた父に誘われ、私は学生最後の秋を、ドイツで過ごすことにした。もともと少年期の殆どをドイツで過ごしていたので、大人の目から見たまた少し違ったドイツが見れればと思っての渡航であった。

この旅は、元々ドイツ語を勉強させたいという暖かい親心に端を発しているので、とりあえず着いてすぐにゲーテという語学学校に入った。寮生活である。もちろん語学学校なので、様々な人種が集まり、それぞれ違った生活様式をもっている。それらがぶつかり合うので、毎日色々な事が起こりうる。そうなると元々旺盛な私の好奇心がうずかない訳はない、とにかくインド人にバーモントカレーを食べさせたり、サミットとか言って10ヵ国の人種で夜通し飲みにいったり、イラン人と「あの」話で激論を交わしたり（ちなみに当時は1990年です）、あげくの果てには多国籍バンドを組んで熱中してしまうなど、暖かい親心もどこへやら、すっか

リ生活を楽しんでしまいました。お父さんお母さんごめんなさい。
　ちなみに私が滞在したのは、マンハイムと言う街で、ドイツ中央よりやや南に位置する街です。かのロマンティック街道の出入り口でもあり、結構きれいな街です。もし機会があれば一度立ち寄って見て下さい。

VOICE OF HARMONY

RELAY COLUMN

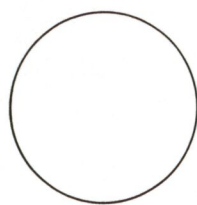
第一CS研
石井　洋児

——学校、出てから15年——と言う歌が昔あったが、私自身今年で勤続15年となった。この年月が長いか短いか、自分では結論が出ないのだが、この業界では、長い方になるらしい。よく同業の人から、「石井さんも、この仕事長いですね」等と、言われたりするからである。つまりこのビデオゲーム産業自体、新しいので、そのようにとらえられているのであろう。
　私が入社した年は、１９７８年である。ちょうどこの年にスペースインベーダーブームが起こり、ここからビデオゲームというものが一般に認知されるようになったといえる。そしてこの年から、この産業の急成長が始まり今日に至っているわけである。ビデオゲーム産業の15年と私のこの15年とは、奇しくも一致する。だからどうだという訳ではない。ただそれだけのことである。
　私のセガの職歴は、製造部→製造技術部→ハードウェアR&D→AM・R&D企画課→CS・R&D企画課→AM・R&D、そして現在の第一CS・R&Dに至る。人に歴史あり。色々な部署を経験した事は、私にとって非常にプラスとなっている。だから皆さんも部署を変われ、と言っている訳ではありませんが……。
　この産業は、『20世紀最後に起きた21世紀の産業』といわれている。これからさらに加速度を増して進んでいく事であろう。皆さん楽しみですね。がんばりましょう。
　とりとめもなく書いてきたが、このコラムは、次回の人を紹介して終わるらしい。私は、ぜひ、CS2研の麻生部長を薦めたい。彼は、顔に似合わず頭が良く、大学を首席で卒業した後、セガに入社した。入社パーティで顔に似合ってエッチなので、総務の女性のスカートをめくり、永井常務に、はたかれたという経歴を持つ。これについては、誰にも言わないでという事なので、私は誰にもしゃべってはいない。

5・6月号 プレゼントクイズ

〆切り6月10日
本社・広報企画室／HARMONY編集事務局宛

ハーモニーの表紙がソニックのイラストになって今月で何冊目でしょうか？

答え

所　　属 ＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿
氏　　名 ＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿
社員コード ＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿

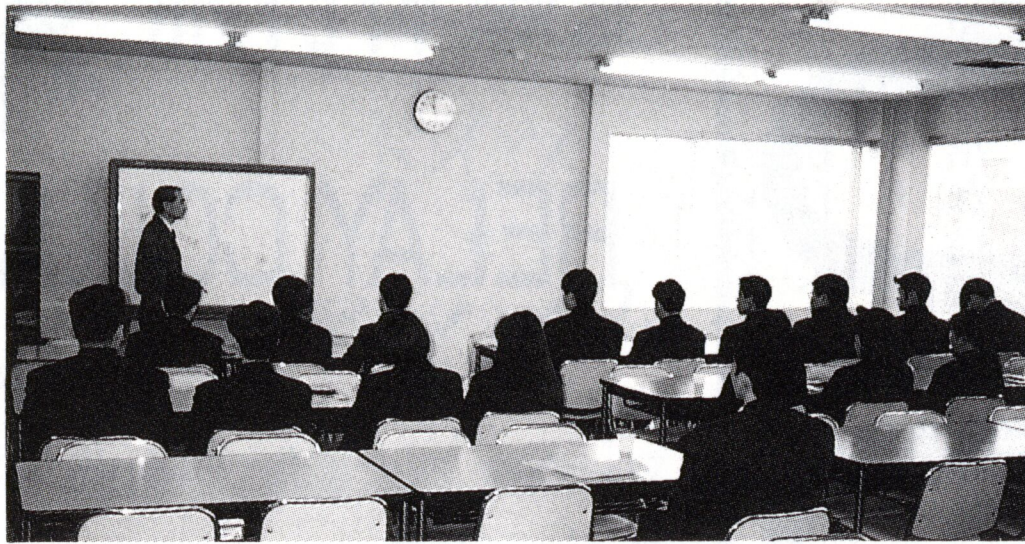
プレゼントクイズの正解と当選者

答え　100円トク

買った物は合計70円。70円の買い物をするのに普通は100円玉1枚出すからお釣りは30円。そこに130円戻ってきたから100円トクしたことになる。最初にもっていた１枚の100円はずっとポケットの中に入っていたわけ。

森　　智幸（ハードウェア研究開発部）
茂木　幸子（　　〃　　）
藤島　裕美（経理部）
太田　　泉（〃）
阿南　　智（情報システム部）
阿賀嶺利枝（資材センター）
亀田　　清（　〃　）

ちょっと難しかったかナ?!

佐倉事業所
工場見学について

成田園芸高校より進路指導の一貫とし4月21日の午前、園芸・家庭科の男女20名の生徒の方々が2時間のスケジュールで見学と講議を受けました。

同高校ではかねてより各科単独での工場見学を行っていましたが、3年の全生徒対象としては初めての試みとのことです。

今回は3年の生徒250名が佐倉・成田の優良企業の中で、数社に絞り、当社へも見学希望があったものです。当日は新製品に目を輝かせていた生徒達に一連の工場の流れを見ていただいた他、社会と仕事の関わりや勤労感、社会人になる心構えについて遊佐理事の講義を受け、名残惜しそうに帰って行きました。

今後とも地元の皆さんの希望に叶う工場作りを目指し、一層頑張らねばと事業所一同考えております。

VOICE OF HARMONY

ＳＯＥ移転のお知らせ

2月よりＳＯＥが移転し、下記のとおりとなりました。

住所所：247 Cromwel Rood
London, SW5 9GA UK
代　表：44－71－373－3000
ＦＡＸ：44－71－244－2400

■移転会社名

SEGA AMUSEMENTS EUROPE Ltd.
SEGA EUROPE GROUP Ltd.
SEGA EUROPE Limited

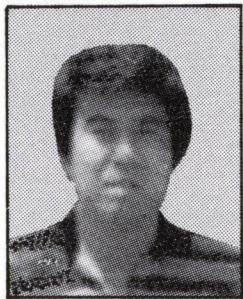
訃報

国内販売事業部の一興和久さんが4月より病床に臥し、入院加療しておりましたが、誠に残念ながら治療の甲斐なく5月2日午後4時23分、心不全のため亡くなりました。享年44歳でした。

一興さんは、昭和46年4月1日、当社に入社され、調達部で2年間勤務した後、販売部に移動、今日まで販売事業部門において社業の発展、後輩社員の育成に尽力されてきました。

ここに尽しんで故人のご冥福をお祈り申し上げます。

お詫びと訂正

4月号のVOICE OF HARMONYのお知らせページに誤りがありましたので、下記の通り訂正させていただくとともに、お詫び申し上げます。
「第36期事業計画発表会」→「第36期事業計画発表会」

VOICE OF HARMONY のコーナーでは、皆さんのエッセイ、イラスト、写真などを募集しています。お気軽にご投稿ください。お待ちしております。

宛先：本社　広報企画室　HARMONY編集事務局
担当　梅村・寺嶋

J.LEAGUE TEAM PRESENTS PS MEGA DRIVE CARTRIDGE
PRO STRIKER
REAL SPORTS SOCCER GAMES
PRESENTED by SEGA

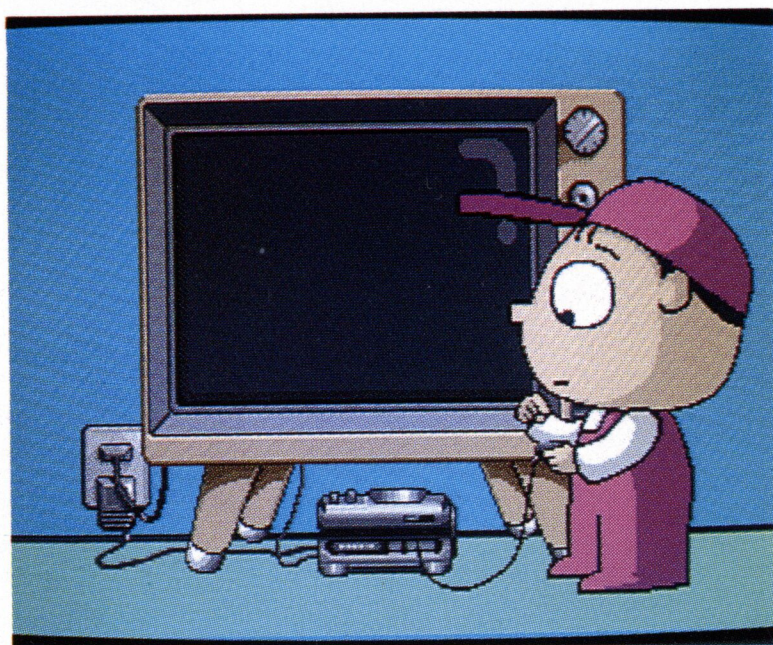
Jリーグ
プロストライカー

開幕前からプロスポーツの人気を独占しているJリーグの興奮が、MD用ゲームソフトとして登場。全国10チームのチームと選手は全て実名。しかもスピーディーでパワフル。3つのゲームモードも搭載。最大4人まで遊べるぞ。

6月発売予定
8,800円(税別)

メガCD用

SWITCH（スイッチ）

異脳・異才・異色のスタッフがつくったニュージャンルのゲームソフトがドカ～ンと登場です。その名も「スイッチ」、全編爆笑ギャグの連続につぐ連続。スイッチを押したそのとたん、異次元空間が待っている。そのうえ、セガマウス対応のソフトなのだ。

4月23日発売　8,800円(税別)

MD用

餓狼伝説（がろうでんせつ）

世界最強の格闘王を決定するため闘いのステージに挑む3人の男、テリー、アンディ、そしてジョウ。彼らの前に多彩な必殺技をひっさげた敵が登場するチャンピオンバトルと、全登場キャラから対戦相手を選べるストリートファイト。この2つのモードがアクションの興奮度をさらに熱くしているゼ。

4月23日発売　8,800円(税別)

ドラえもん ノラのすけの野望

どうしよう！のび太くんにしずかちゃん、スネ夫にジャイアンまでみ～んなみんなノラのすけにさらわれちゃった!!もう怒ったぞおっ。待っててのび太くん！今助けてあげるからねっ！

4月29日発売
3,500円(税別)

Around the AM
セガ ワールド 静岡

ＪＲ静岡駅から徒歩10分ほどの伊勢丹や西武が軒を並べる商店街の一角に３階建てのビル「コスパル」があります。ここの１・２階にセガ　ワールド　静岡店があります。同じ建物の中にはボーリング場やカラオケも併設されており、常に遊びを求める人で賑わっております。

１Ｆにはストリートファイターⅱやぷよぷよの入ったビデオゲームが中心で、２Ｆはゲームの種類によってコーナーに分かれていて、メダルゲームコーナーには街灯や、馬をモチーフとした装飾も施され、ダウンライトで趣きを出しています。カーニバルゲームも多種設置されており、都内では見られない「スーパーフロッグ」のような水の中の葉にカエルを飛ばして入れるといった大型なものもあります。また、大型店特有のサイバードーム、R-360やドリームパレスも設置されていて、学生に人気を得ているようです。

竹内店長のコメント：「ＤＭやオリジナルイベントなどアグレッシブな運営で創客しています。常に話題を提供し、高品質サービスでお客様に満足していただけるようなリピート性の高い店舗を目指しております。」

★店舗概要

所在地：静岡県静岡市七間町４－２
面積：１Ｆ 494.0㎡　２Ｆ 1443.5㎡　合計 1,937.5㎡
オープン日：1991年９月20日
スタッフ数：社員５名　アルバイト：36名
店長：竹内真司
サブマネージャー：河村由美
売上目標：月商5000万円
店舗スローガン：「ＣＳ度120％」狙うは国内最強店舗

SEGA HARMONY No.119
発行日　1993年５月20日
発　行　東京都大田区羽田１－２－12　㈱セガ・エンタープライゼス
〈広報企画室〉編集・企画・梅村　宗宏　寺嶋　リカ